This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.
+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.
+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.
+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Informazioni su questo libro

Si tratta della copia digitale di un libro che per generazioni è stato conservata negli scaffali di una biblioteca prima di essere digitalizzato da Google nell'ambito del progetto volto a rendere disponibili online i libri di tutto il mondo.

Ha sopravvissuto abbastanza per non essere più protetto dai diritti di copyright e diventare di pubblico dominio. Un libro di pubblico dominio è un libro che non è mai stato protetto dal copyright o i cui termini legali di copyright sono scaduti. La classificazione di un libro come di pubblico dominio può variare da paese a paese. I libri di pubblico dominio sono l'anello di congiunzione con il passato, rappresentano un patrimonio storico, culturale e di conoscenza spesso difficile da scoprire.

Commenti, note e altre annotazioni a margine presenti nel volume originale compariranno in questo file, come testimonianza del lungo viaggio percorso dal libro, dall'editore originale alla biblioteca, per giungere fino a te.

Linee guide per l'utilizzo

Google è orgoglioso di essere il partner delle biblioteche per digitalizzare i materiali di pubblico dominio e renderli universalmente disponibili. I libri di pubblico dominio appartengono al pubblico e noi ne siamo solamente i custodi. Tuttavia questo lavoro è oneroso, pertanto, per poter continuare ad offrire questo servizio abbiamo preso alcune iniziative per impedire l'utilizzo illecito da parte di soggetti commerciali, compresa l'imposizione di restrizioni sull'invio di query automatizzate.

Inoltre ti chiediamo di:

+ *Non fare un uso commerciale di questi file* Abbiamo concepito Google Ricerca Libri per l'uso da parte dei singoli utenti privati e ti chiediamo di utilizzare questi file per uso personale e non a fini commerciali.

+ *Non inviare query automatizzate* Non inviare a Google query automatizzate di alcun tipo. Se stai effettuando delle ricerche nel campo della traduzione automatica, del riconoscimento ottico dei caratteri (OCR) o in altri campi dove necessiti di utilizzare grandi quantità di testo, ti invitiamo a contattarci. Incoraggiamo l'uso dei materiali di pubblico dominio per questi scopi e potremmo esserti di aiuto.

+ *Conserva la filigrana* La "filigrana" (watermark) di Google che compare in ciascun file è essenziale per informare gli utenti su questo progetto e aiutarli a trovare materiali aggiuntivi tramite Google Ricerca Libri. Non rimuoverla.

+ *Fanne un uso legale* Indipendentemente dall'utilizzo che ne farai, ricordati che è tua responsabilità accertati di farne un uso legale. Non dare per scontato che, poiché un libro è di pubblico dominio per gli utenti degli Stati Uniti, sia di pubblico dominio anche per gli utenti di altri paesi. I criteri che stabiliscono se un libro è protetto da copyright variano da Paese a Paese e non possiamo offrire indicazioni se un determinato uso del libro è consentito. Non dare per scontato che poiché un libro compare in Google Ricerca Libri ciò significhi che può essere utilizzato in qualsiasi modo e in qualsiasi Paese del mondo. Le sanzioni per le violazioni del copyright possono essere molto severe.

Informazioni su Google Ricerca Libri

La missione di Google è organizzare le informazioni a livello mondiale e renderle universalmente accessibili e fruibili. Google Ricerca Libri aiuta i lettori a scoprire i libri di tutto il mondo e consente ad autori ed editori di raggiungere un pubblico più ampio. Puoi effettuare una ricerca sul Web nell'intero testo di questo libro da `http://books.google.com`

SUPINO

ECONOMIA POLITICA

MANUALI PIERRO

DI SCIENZE GIURIDICHE E SOCIALI

LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY OF CALIFORNIA.

Class

MANUALI PIERRO

DI SCIENZE GIURIDICHE E SOCIALI

Pubblicati:

1. Francesco S. Nitti, professore ordinario di scienza delle finanze nella R. Università di Napoli: *Scienza delle finanze.*

2. Camillo Supino, professore ordinario di economia politica nella R. Università di Pavia: *Economia politica.*

3. Napoleone Colajanni, professore ordinario di statistica nella R. Università di Napoli: *Statistica.*

In preparazione:

4. Giorgio Arcoleo, professore ordinario di dirttto costituzionale nella R. Università di Napoli: *Diritto costituzionale.*

ECONOMIA POLITICA

DEL MEDESIMO AUTORE

La Teorica del Valore, Milano, Hoepli, 1880.

La Definizione dell'Economia politica, Milano, Hoepli, 1883.

Il Capitale nell'organismo economico e nell'Economia politica, Milano, Hoepli, 1886.

La Scienza Economica in Italia dalla seconda metà del secolo XVI alla prima del XVII, Torino, Reale Accademia delle Scienze, 1888 (A. Donath, Genova).

La Teoria del Valore e la legge del minimo mezzo, Giornale degli Economisti, Bologna 1889.

Teoria della trasformazione dei capitali, Torino, Bocca, 1891.

Il saggio dello sconto, Torino, Bocca, 1892.

La Concorrenza e le sue più recenti manifestazioni, Bologna, Archivio Giuridico, 1893.

Il Metodo induttivo nell'Economia politica, Torino, Bocca, 1894.

Storia della Circolazione bancaria in Italia, Torino, Bocca, 1895.

La Borsa e il capitale improduttivo, Milano, Hoepli, 1898.

Il Capitale-Salari, Torino, Bocca, 1900.

La Navigazione dal punto di vista economico, 2.ª Ediz., Torino, Unione Tip-Editrice, 1900.

Individualismo Economico, Torino, Bocca, 1902.

La Navigazione Interna in relazione agli altri mezzi di trasporto, Roma, Rivista Marittima, 1902.

PRINCIPI

DI

ECONOMIA POLITICA

DI

CAMILLO SUPINO

PROFESSORE ORDINARIO DI ECONOMIA POLITICA

NELLA R. UNIVERSITÀ DI PAVIA

NAPOLI

LUIGI PIERRO, TIP.-EDITORE

Piazza Dante, 76

1904

HB171
.S7

Tutti i diritti di riproduzione, riduzione e traduzione sono riservati.

Gli esemplari non muniti della seguente firma sono falsificati:

AD ACHILLE LORIA

PREFAZIONE

Pubblicare un trattato di Economia politica, che esponga in modo chiaro ed ordinato le principali teorie di questa scienza secondo gli studi più recenti, è senza dubbio un'impresa ardua e quasi direi temeraria. Eppure mi è parso che meritasse il conto di tentarla, anche a rischio di un completo insuccesso, perchè mentre da un lato si è fatto da noi sempre più vivo, in questi ultimi anni, il desiderio di cognizioni economiche, d' altro lato i più noti trattati esistenti rispondono assai imperfettamente a questo desiderio, essendo o troppo antiquati, o troppo ristretti, o scritti con intenti troppo unilaterali.

Mi son prefisso di offrire agli studiosi e agli studenti del nostro paese un' esposizione fedele dello stato attuale della scienza, senza vincoli di partiti, di clientele o di scuole. Ed appunto per ciò ho procurato di prendere il buono dove si trova, in qualunque libro fosse racchiuso, qualunque fosse la nazionalità degli autori consultati, a qualunque indirizzo essi appartenessero. Così se nel complesso delle dottrine mi sono attenuto agli economisti classici, specialmente inglesi, non ho trascurato di tener conto delle modificazioni e dei perfezionamenti, che quelle dottrine hanno avuto per mezzo

di scrittori francesi, tedeschi ed italiani. Nè credo di meritare la taccia di eclettico, se nel precisare certi concetti fondamentali ho seguito la scuola deduttiva austriaca, se nel fare certi raffronti o nell' accennare all' evoluzione di qualche fenomeno mi son valso dei resultati ottenuti dalla scuola storica, se nel far la critica di certe istituzioni economiche ho accolto talune idee propugnate dai socialisti cattedratici o dai socialisti puri.

Sulla scorta dei fatti e delle loro manifestazioni più moderne, il presente trattato intende soprattutto di occuparsi dei principi scientifici dell' Economia politica, tralasciando gli argomenti di applicazione e di politica economica, che avrebbero reso il libro troppo ampio, senza riuscire neanche a semplicemente indicare tutte le questioni pratiche, che si riannodano in un modo o nell' altro alla nostra scienza. Ma non ho seguito troppo pedantescamente questo programma. E non mi è parso di aver di molto deviato da esso, se, ad esempio, ho consacrato un capitolo al protezionismo e libero scambio, allo scopo di esporre le teorie, su cui si basano quei due sistemi di politica economica, e di meglio chiarire la dottrina del commercio internazionale, o se mi sono occupato dell'ordinamento dei mezzi di trasporto, per istudiare le conseguenze economiche del loro sviluppo e il modo con cui in essi si stabiliscono i prezzi e le tariffe.

Nella divisione della materia mi sono staccato un poco da quella ormai tradizionale in quattro parti, giacchè ritengo che la produzione ed il consumo costituiscano l'essenza del fenomeno economico e trovino il loro posto adeguato, insieme alle nozioni generali, in una parte prima che descrive l' insieme dell' organizzazione economica, mentre nelle due parti susseguenti occupano una posizione di massimo rilievo

la circolazione e la distribuzione, in quanto l' una e l'altra rappresentano le modificazioni più importanti che subisce il fenomeno economico, sia col passaggio dei prodotti tra le varie persone e i vari luoghi, sia con la repartizione del reddito complessivo tra gl' individui e le classi sociali.

Un' opera di questo genere non può aver la pretesa di essere originale, poichè mira soprattutto a dare un riassunto delle ricerche fatte da un numero grandissimo di scrittori di ogni tempo e di ogni paese. E come guida alle fonti, ho creduto opportuno di mettere alla fine di ciascun capitolo una breve nota bibliografica, la quale, più che indicare i libri migliori da consultarsi per ogni argomento, ha per iscopo precipuo di citare, per debito di lealtà, gli autori di cui mi son valso.

Questi, in poche parole, i criteri che ho seguiti nella compilazione del presente trattato. Se esso potesse, anche in minima parte, contribuire a dare un maggior impulso in Italia allo studio di una scienza così importante ai nostri giorni qual' è l' Economia politica, mi riterrei largamente ricompensato delle mie fatiche.

LIBRARY
UNIVERSITY
OF
CALIFORNIA

INTRODUZIONE

Legge del minimo mezzo. Carattere e metodi dell'Economia Politica.

Se domandiamo ad un commerciante o ad un industriale perchè sta tutto il giorno nel banco, nel magazzino o nella fabbrica, sempre occupato dei suoi affari; se domandiamo ad un operaio perchè lavora dalla mattina alla sera nei campi o nelle officine; il commerciante, l'industriale e l'operaio ci risponderanno che si occupano, che lavorano, che si affaticano al solo scopo di procurarsi i mezzi per mantener loro stessi e le loro famiglie. Anche il ricco proprietario, a cui la ricchezza medesima parrebbe dovesse permettere di stare senza far nulla, sente il bisogno di attendere all'amministrazione del suo patrimonio e di dirigere o sorvegliare le aziende dalle quali scaturisce il suo reddito. Anche lo studente va a scuola e passa il suo tempo sui libri, non soltanto per imparare ad apprezzare il bello nella letteratura e nell'arte o per il desiderio di apprendere nuove verità, ma principalmente per prepararsi ad una professione, che gli dia il modo di guadagnarsi da vivere. E perfino quando si passeggia o ci si prende un divertimento si vuole spesso con ciò trovare una distrazione, un sollievo, un ristoro alle solite occupazioni

materiali, per poterle poi riprendere con maggior lena. Dal che possiamo arguire che la maggior parte delle azioni umane ha per iscopo diretto o indiretto di procurare all'uomo i mezzi necessari alla sua esistenza.

Nè ciò deve in alcun modo meravigliarci, quando si pensi che vivere significa nutrirsi, vestirsi, ripararsi dalle intemperie, istruirsi ec., cioè soddisfare una grande quantità di bisogni; che per soddisfare questi bisogni occorrono dei mezzi materiali, come il pane, il vestito, la casa, il libro; e che questi mezzi non si hanno gratuitamente dalla natura, ma si ottengono con uno sforzo o con un lavoro, che va da quello semplice, necessario per cogliere un frutto selvatico, a quello sempre più complicato con cui si scavano i minerali dal sottosuolo, si coltiva la terra o si formano i prodotti più raffinati dell'industria.

L'uomo aspirerebbe al riposo, ma invece fin dalle sue origini è stato costretto a « guadagnarsi il pane col sudore della fronte ». Egli si sottomette al lavoro, che è sempre un *dolore*, per evitare un dolore maggiore, che avrebbe dalla non soddisfazione dei bisogni, o per andar incontro al *piacere*, che risulta dalla soddisfazione dei bisogni stessi. E siccome è istintivo nell'uomo desiderare il piacere ed evitare il dolore, siccome i bisogni sono infiniti mentre i mezzi materiali sono limitati, così egli cerca sempre di estendere l'elemento piacevole e di ristringere l'elemento doloroso, cerca di ottenere la massima soddisfazione possibile col minimo sforzo possibile, seguendo quella che si dice *legge del minimo mezzo*.

Le manifestazioni dell'attività umana, guidata da questa legge, aventi per iscopo il raggiungimento e l'uso dei mezzi necessari alla soddisfazione dei bisogni, formano il

campo di studio di quella scienza che si chiama *Economia Politica.*

Se i bisogni non esistessero o se i mezzi per soddisfarli fossero illimitati, non avrebbe ragion d'essere l'Economia politica, perchè in entrambi i casi sarebbe del tutto inutile la ricerca del modo più *economico* per ottenere o per adoprare i mezzi necessari alla soddisfazione dei bisogni. E per ciò la nostra scienza trova il suo punto di partenza e il suo fondamento nella legge del minimo mezzo. Questa legge, infatti, si esplica in ogni fenomeno economico, perchè se la produzione è distruzione di utilità per avere delle utilità maggiori, il consumo è un sacrifizio incontrato in vista di un godimento corrispettivo; e se nello scambio ognuno cerca di dar meno possibile per avere il più possibile, nella distribuzione ciascuno desidera di avere il massimo compenso per il servigio che presta, nello stesso modo che chi lo riceve vuol pagarlo il meno che può. — Questa legge serve a distinguere l'Economia politica dalla tecnologia, perchè la seconda addita i processi da seguirsi nelle arti e nelle industrie, per ottenere prodotti pienamente conformi allo scopo cui devono servire, mentre la prima studia in che modo tali prodotti si ottengano col minimo di spese in rapporto al resultato. L' agricoltore, che dissoda il terreno, che vi pone dei germi e che lo coltiva per raccoglierne i frutti, s'inspira a criteri *tecnici*, quando si procura sementi, macchine, attrezzi idonei al conseguimento dei prodotti che desidera; si inspira invece a criteri *economici*, quando prepara ed eseguisce i lavori campestri per modo da ottenere la maggior possibile utilità colla minor somma possibile di sforzi, di sacrifizi e di rischi. Nella costruzione di una ferrovia

la parte *tecnica* si riferisce allo studio del terreno, alla qualità dei materiali, alle opere murarie da farsi, alla solidità e alla durata della linea ecc.; la parte *economica* riguarda invece le spese di costruzione, che devono essere tenute in rapporto al movimento probabile, e il tracciato della linea, che non è sempre la più breve tra i due punti estremi, per poter toccare un maggior numero di centri importanti ed accrescere così il più possibile il traffico totale. — Questa legge, infine, dà all'Economia politica il carattere ed il rigore di scienza, perchè quando di certe azioni umane si può determinare lo *scopo*, che è la soddisfazione massima possibile dei bisogni, e si può determinare il *mezzo*, che è il minimo sforzo possibile, siamo sempre in grado di stabilire quell'*unica via*, che fra le tante suggerite dal capriccio, dall' arbitrio o dal caso risponde meglio al postulato economico. Così, ad esempio, per pagare una somma all' estero si può spedire della moneta metallica, o ci si può valere di una lettera di cambio, che, come vedremo in seguito, estingue un debito per mezzo di un credito esistente nello stesso paese. Ora il prezzo di una lettera di cambio, pur essendo sottomesso a continue oscillazioni, non può mai, in casi normali, superare le spese richieste per la spedizione e l' assicurazione dei metalli preziosi, perchè a questo punto cessa la convenienza di qualunque sostituto dei pagamenti metallici. E per ciò è sempre possibile stabilire qual'è il limite massimo del cambio, superato il quale il paese debitore è costretto ad esportare oro ed argento pei pagamenti all'estero.

L' Economia politica è una scienza *morale*, in quanto si occupa dell'uomo come un essere che sente, che pensa

e che vuole ed è nello stesso tempo una scienza *sociale* e *politica*, in quanto non considera l' uomo singolarmente nelle sue facoltà psichiche o da un punto di vista individuale, ma lo studia nelle sue relazioni coi suoi simili, conviventi nella società civile e in un'organizzazione politica, nelle sue manifestazioni collettive, da un punto di vista essenzialmente sociale. Ma l' economia politica può dirsi veramente una scienza? Una scienza, per meritare questo nome, deve avere due requisiti: scoprire delle leggi, e fare delle previsioni rispetto ai fenomeni che studia. Esaminiamo se l' Economia politica sia in grado di raggiungere questi due intenti.

Non c'è dubbio che i fenomeni economici sono sottomessi a leggi vere e proprie. Certo qui non si raggiunge mai il rigore delle *leggi di natura*, che esprimono un rapporto costante tra causa ed effetto. Le *leggi economiche* invece esprimono soltanto la tendenza che hanno certe cause a produrre in generale certi effetti; non sono assolute, ineccezionabili, nè eterne. È vero che tanto le une quanto le altre indicano ciò che avverrebbe in essenza di cause disturbanti, che impediscono o modificano l' azione della causa principale presa a studiare; ma le leggi economiche, a differenza di quelle di natura, non arrivano mai a stabilire esattamente il modo di agire e il grado d'intensità con cui operano queste cause disturbanti. Il chimico, oltre essere in grado di descrivere il genere di reazione che avverrà tra certe sostanze poste in date condizioni, può darci in precedenza una determinazione numerica delle proporzioni esatte con cui i diversi elementi si uniranno nella formazione del composto risultante; ed il fisico, nell'asserire che tutti i corpi cadono al suolo colla

stessa velocità, trova un appoggio in un procedimento artificiale, che elimina la resistenza dell' aria e fa così sparire la causa disturbante, la quale rallentava la caduta secondo la differente specie degli oggetti osservati. Ma l'economista, quando studia la diminuzione continua dei profitti, a misura che la ricchezza e la popolazione aumentano, non può prevedere tutte le cause che si opporranno a quella diminuzione, nè può dirci a che punto preciso essa dovrà arrestarsi, perchè questo punto dipende dalla maggiore o minore intensità del desiderio di accumulazione, il quale varia secondo gl'individui o secondo i paesi; e quando dice che i sa'ari tendono a pareggiarsi tra luoghi anche distanti, non può stabilire qual differenza è necessaria perchè il lavoro emigri là dove è più rimunerato, nè può determinare esattamente in che modo l'attaccamento alla patria e l'amore della famiglia distoglieranno l'operaio dall' abbandonare il luogo natìo, ad onta che i guadagni vi sieno minori. Se, però, queste considerazioni ci suggeriscono di non pretender troppo dalle leggi economiche e soprattutto di non equipararle alle leggi di natura, sarebbe assurdo il concludere da ciò che i fenomeni economici non sono sottomessi a leggi, come sarebbe assurdo il negare la verità dei due principii summenzionati: che i profitti tendono a ribassare e che i salari tendono a pareggiarsi, in assenza di cause disturbanti.

E non solo l'Economia politica può scoprir delle leggi, ma è anche in grado di fare delle previsioni sul modo di manifestarsi dei fenomeni economici. È vero che questi si riferiscono sempre all'uomo, il quale, guidato dalla sua volontà, agisce ora in un senso ed ora nell' altro, quasi

volesse ribellarsi alle imposizioni di qualunque forza estranea a lui; ma ad onta di ciò, quando si conoscono i *motivi*, che influiscono sulle azioni umane, abbiamo sempre la possibilità di determinare in precedenza in qual modo esse si manifesteranno. Così se ad un individuo, che si trova in mezzo di una strada, vedo venir incontro una carrozza a gran corsa, io posso facilmente prevedere che egli si scanserà per non farsi schiacciare; se per andare in un dato luogo ci sono due vie, l'una breve e comoda, l' altra più lunga e disagevole, si può indovinare che chiunque debba scegliere una delle due, preferirà la prima alla seconda; se io so che una persona deve recarsi alla stazione, mentre mancano pochi minuti alla partenza del treno, sono in grado di prevedere che essa si metterà a correre o che prenderà una carrozza per arrivare in tempo. Tutte queste previsioni sono possibili giusto appunto perchè l'uomo è un essere ragionevole e che agisce liberamente e spontaneamente, onde si può sempre capire in che modo agirà, conoscendo gli scopi che egli si prefigge, i moventi che lo guidano, i sentimenti o le passioni da cui è agitato. Se molte volte i fatti non avvengono precisamente come avevamo preveduto, ciò dipende perchè assai spesso non arriviamo a conoscere perfettamente tutti i motivi determinanti di certe azioni umane. Ma poichè nelle azioni economiche i motivi sono noti, in esse la previsione è sempre possibile ed avviene in modo più perfetto. Se, ad esempio, in un paese circolano contemporaneamente delle monete buone e delle monete logore, ogni cittadino avendo la scelta di adoprare o le une o le altre nei pagamenti, preferirà di tener per sè le buone e di dar via le logore; onde si potrà prevedere che in

un paese, che si trova in queste condizioni, la moneta buona sparirà o prima o poi dalla circolazione, lasciandovi soltanto quella cattiva. Oppure, per citare un altro esempio, se la stessa merce si vende da alcuni ad un dato prezzo e da altri ad un prezzo più elevato, tutti preferiranno di comprarla da chi la vende a meno; e per ciò sarà facile il prevedere che questa differenza di prezzi non durerà a lungo e che il prezzo minore trionferà, rimanendo l'unico valevole per le compre e le vendite di quella data merce in quel dato luogo.

Le leggi economiche sono scoperte o col *metodo deduttivo*, che va dal generale al particolare, che parte da principii evidenti per sè stessi o fondati sull'osservazione, per ricavarne col raziocinio puro, senza bisogno di sussidi esterni, le conseguenze che racchiudono, o col *metodo induttivo*, che va dal particolare al generale, che muove dall' osservazione dei fatti singoli, per risalire, con la scorta di raziocinii, a principi generali valevoli per tutti i fenomeni studiati. Tanto in un caso come nell'altro ci troviamo sempre di fronte ad osservazioni ed a raziocinii, e la distinzione fra i due metodi dà spesso luogo a dispute oziose e a gravi malintesi, non potendosi risolvere la questione in modo netto e reciso, per il fatto che nella deduzione intervengono degli elementi di carattere induttivo e che l' induzione ha in sè dei procedimenti d'ordine deduttivo. Ed invero la deduzione parte da principii generali, per spiegare con essi i fatti che si presentano all' osservatore, considerandoli come conseguenza inevitabile di quei principii: ma questi stessi principii generali si sono ottenuti con una prima analisi induttiva, diretta in modo più o meno completo sui fenomeni che formano

oggetto dei nostri studi. D' altro lato l' induzione parte dai fatti ; ma siccome l' indagine scientifica oltre raccoglierli , deve pure spiegarli , così è necessario ricorrere anche a procedimenti deduttivi, giacchè spiegare un fatto significa considerarlo come la conseguenza di una causa conosciuta e per ciò ogni spiegazione è nella sua essenza deduzione. Dal che si vede che tra i due metodi esistono delle relazioni strettissime, e che secondo i casi ora l'uno od ora l'altro deve avere la prevalenza. Quando primeggia il metodo deduttivo , l' induttivo serve alla formazione delle premesse o come riprova e complemento ; quando primeggia il metodo induttivo, il deduttivo serve a spiegare i fatti osservati.

Il carattere dei resultati raggiunti in Economia politica col metodo deduttivo dipende principalmente dalla natura dei dati o dei postulati che sono assunti come premesse. Fare un' enumerazione completa delle premesse , prese come punto di partenza dai vari economisti pei più diversi scopi, sarebbe impossibile ed anche del tutto inutile; ci limitiamo per ciò a citare quelle che possono essere considerate come tipiche e che sono state più di frequente applicate, raggruppandole in tre categorie:

1) Premesse d' ordine *fisico* :

a) legge della produttività decrescente , che sorge dalla necessità di ricorrere ad agenti inferiori di produzione o al loro uso in circostanze meno vantaggiose;

b) legge della produttività crescente, che risulta dai vantaggi derivanti da una migliore organizzazione industriale, a misura che si estende l'offerta di un dato prodotto ;

c) legge di popolazione, che nasce dal rapporto tra

la possibilità di moltiplicarsi della razza umana e la possibilità di accrescimento dei mezzi di sussistenza che le sono indispensabili.

2) Premesse d' ordine *psicologico :*

a) l' interesse personale o il tornaconto è il movente principale ed ordinario delle azioni economiche;

b) l' utilità di ogni incremento di qualunque oggetto dei nostri desideri diminuisce con l'aumento della quantità posseduta.

3) Premesse d' ordine *sociale :*

a) l' azione individuale trova un freno ed un controllo in certe istituzioni giuridiche create principalmente a difesa della proprietà;

b) gl' individui, dentro questi limiti , sono del resto liberi di agire secondo la loro volontà (concorrenza e libertà di contratto).

Partendo da queste premesse, il metodo deduttivo arriva a conseguenze importanti in tutti quei casi in cui, per la complessità dei fenomeni investigati, non sarebbe possibile trovare in essi la causa principale operante, che è confusa e frammista a tante altre cause accidentali. Ed appunto per questo i risultati del raziocinio deduttivo non possono mai corrispondere esattamente coi fatti economici reali, perchè su di essi influiscono, non soltanto le cause principali e costanti , che costituiscono le basi della deduzione scientifica , ma anche le cause accidentali e variabili, che essa trascura. Succede spesso, infatti, che le invenzioni meccaniche, il progresso nei mezzi di trasporto e i perfezionamenti agrari ritardino od impediscano l' azione della legge della produttività decrescente; che l'amore dei figli, la previdenza e l'egoismo mettano un freno

all' energia del principio di popolazione; che l' interesse personale non si esplichi completamente, per effetto dell' amore della famiglia, del prossimo, della patria, per effetto della vanità, dell' inerzia, dell' ignoranza o dell'errore; che la libera concorrenza sia impedita dalla violenza, dalla frode, dall' intervento della legge o dalla consuetudine; e così via di seguito. Ma tali differenze tra i fatti reali e i resultati del metodo deduttivo non diminuiscono per nulla il valore scientifico di questo, essendo ovvio che il fenomeno complesso, modificato dalle cause perturbatrici, si risente dell'azione delle cause generali assunte nella deduzione; mentre alla sua volta anche le cause perturbatrici possono essere prese in considerazione, studiando i fatti e valendosi a tempo opportuno del metodo induttivo.

Ma il metodo induttivo non serve soltanto a controllare le premesse o a verificare i risultati della deduzione; serve anche ad accertare nuovi fatti importanti, che il metodo deduttivo deve per necessità trascurare, o ad ottenere nuove verità scientifiche, che non si possono dedurre direttamente dai principii generali già conosciuti. L' investigatore esamina dapprima a caso i fatti che si presentano, fino a che non iscopre il fatto fondamentale, che lo illumini sul fenomeno che vuole studiare. Allora, sotto la guida di questo faro luminoso, rifà la strada, che aveva prima percorsa a tentoni, riesamina i fatti, che aveva prima vagamente osservati, e riesce così a trovare la connessione che li unisce, l' affinità che esiste tra loro, la legge comune a cui sono sottoposti. Quando si adopra il metodo induttivo si parte dai fatti e si finisce coi fatti; ci si vale di fenomeni conosciuti per stabilire delle ipo-

tesi probabili; si esaminano poi quali altri fatti accadrebbero se l'ipotesi fosse vera; e si viene a provare la verità del principio ammesso provvisoriamente, riferendosi a nuove osservazioni e a nuovi esperimenti. Se qualche resultato è differente da quello che si aspettava, si abbandona o si modifica l'ipotesi; ma ogni nuovo fatto può fornire ulteriori suggestioni sulle leggi in azione, come d'altro lato le leggi già scoperte possono spiegarci il modo con cui si manifestano i fenomeni presi a studiare.

Intesa in questo senso, l'induzione non è una semplice raccolta di osservazioni, di dati statistici, o di fatti storici; non è quel procedimento complicato e prolisso, a cui alludano parecchi scrittori, col quale si deve aspettare di aver riunito un numero grandissimo di fenomeni di una data specie, prima di trarre da essi qualche conclusione. Basta, invece, una quantità limitata di fatti, per permetterci di osservare in quale relazione si trovino, per farci scorgere la causa necessaria della loro connessione, estendendo poi la legge così formata anche ai fenomeni che non sono stati presi in esame. In tal modo, come dice il Jevons, raccogliamo dove non abbiamo mai seminato: sembriamo possedere il potere divino di creare la conoscenza e di toccare colle nostre braccia mentali oltre la sfera delle nostre osservazioni. L'induzione viene, così, ad essere rafforzata dalla deduzione; e mentre da una semplice raccolta di fatti nulla possiamo concludere, perchè non siamo mai sicuri che non sorgano in seguito nuovi fatti differenti da quelli osservati, invece quando i fenomeni sono sempre riannodati alle cause di cui essi sono la conseguenza, allora anche un solo fenomeno può servire a stabilire una legge generale. Se osserviamo che

in un dato paese, durante una crisi, i mezzi di trasporto meno perfetti risorgono e sono preferiti, se di questa preferenza ci rendiamo ragione pensando che il maggior costo dei trasporti perfezionati non trova un compenso quando il movimento scarseggia perchè gli affari languono, possiamo concludere che nei momenti di depressione commerciale i mezzi di trasporto meno intensivi sono più economici, basandoci sull'osservazione di un solo caso, spiegato, però, e ricondotto a principii generali.

I fatti, di cui si serve il metodo induttivo come punto di partenza, possono essere raccolti per mezzo dell' osservazione, dell'esperimento, della storia e della statistica. L' osservazione ci da la possibilità di conoscere il modo di manifestarsi dei fenomeni economici, di rilevare la connessione regolare che esiste tra alcuni di essi, e di studiare le cause che li determinano, mediante un processo di eliminazione, col quale si escludono le circostanze che non hanno influenza alcuna sul fenomeno in questione. Gli esperimenti, o se si vuole i sostituti dell' esperimento, a cui può ricorrere l'Economia politica sono di tre specie: 1) quelli che sorgono mediante un' alterazione di circostanze avvenuta spontaneameute; 2) quelli che risultano da un' alterazione di circostanze provocata artificialmente da misure governative; 3) quelli rappresentati dai tentativi o dalle prove che l' uomo fa anche nella sua vita economica per istudiare i resultati di certe sue azioni, e di cui la scienza si vale come un mezzo per stabilire dei principii generali. La storia interviene utilmente nella nostra scienza o per descrivere le istituzioni economiche di altri tempi; o per notare le successive trasformazioni che hanno subìto i singoli fenomeni, stabilendo così delle

leggi parziali di evoluzione, per arrivare poi da esse ad una legge generale dell' intera evoluzione economica; o per iscoprire delle nuove verità e delle nuove leggi, riunendo efficacemente all' osservazione dei fatti moderni l' indagine storica sui fatti consimili di altri tempi, notando tra gli uni e gli altri o le concordanze o le differenze. Infine la statistica può servire in Economia politica: 1) a descrivere semplicemente certi fenomeni per mezzo di espressioni numeriche; 2) a dare delle serie di cifre che rappresentano in modo esatto lo sviluppo successivo di certe manifestazioni speciali; 3) a stabilire delle leggi empiriche che esprimono solo la regolare connessione tra due o più fenomeni; 4) a stabilire delle leggi vere e proprie di causa, adoprando quelle che Engel chiama « reazioni statistiche », per distinguere le cause fisse da quelle variabili.

Come si vede, dunque, qualunque via si segua per la raccolta dei fatti, sempre ed in ogni caso il raziocinio ha un ufficio importantissimo nel metodo induttivo, in quanto abbrevia i processi di ricerca, li rende più sicuri, permette di risalire dai fatti raccolti alle leggi, o di riferirli alle teorie che già fanno parte del patrimonio della scienza. E se così i fatti sono illuminati dalle teorie esistenti, le teorie alla lor volta si modificano di continuo, a misura che si accrescono le osservazioni o che si presentano nuovi fatti, i quali non erano contemplati nelle anteriori nostre generalizzazioni. Tra le teorie ed i fatti, tra il ragionamento e l' osservazione c' è, dunque, una corrente reciproca di azioni e reazioni: l'osservazione continua dei fatti perfeziona sempre più le teorie, mentre le teorie più perfette permettono un'osservazione migliore e più efficace.

Tutte le scienze, nella loro infanzia, non hanno ancora alcun principio generale stabilito e devono procedere a tentoni, raccogliendo fatti in gran quantità, per iscoprire su di essi con molta fatica qualche connessione. Ma raggiunte così le prime teorie imperfette, le successive osservazioni diventano più proficue, e queste fanno progredire più rapidamente le teorie, senza che mai cessi la necessità di osservare e di generalizzare. E se le precedenti induzioni rendon possibile di spiegare deduttivamente molti dei nuovi fenomeni che si presentano, non per questo dobbiamo mai dirci soddisfatti del patrimonio di teorie accumulate, non per questo dobbiamo porre un freno al progresso della scienza, chiudendo il libro delle osservazioni, rinunziando a stabilire nuovi principii, e spiegando i nuovi fatti coi principii che già possediamo. Non è vero, dunque, quello che dice Stuart Mill, che, cioè, nelle scienze ad uno stadio induttivo succeda uno stadio deduttivo; non è vero che l' induzione abbia un compito transitorio e temporaneo. In quanto che se nelle scienze fisiche e naturali, che pure studiano fenomeni poco variabili, hanno tanta importanza le osservazioni e mai ci si sente in grado di abbandonarle, a maggior ragione esse saranno necessarie nei fenomeni sociali, sempre soggetti a cambiamenti e a modificazioni. Non si può dire che l' Economia politica tenda a diventare esclusivamente deduttiva: anche in essa sempre ed in ogni caso dobbiamo raffinare ed estendere l' osservazione dei fatti per perfezionare le teorie, e servirci delle teorie più perfette come guida nell' osservazione dei fatti.

Della necessità di questa alternativa continua di osservazioni e di teorie, ci offre una prova chiara ed evidente

la storia della nostra scienza, nella successione dei suoi principali sistemi. Il sistema mercantile, che rappresenta gl' inizi dell' Economia politica, non è altro che una raccolta di regole pratiche, tratte da un'esperienza imperfetta e da un'osservazione incompleta dei fenomeni economici. Gli scritti dei mercantilisti non risplendono certo per abbondanza di astrazioni, trattano di singole questioni economiche, senza riannodarle ad una scienza di carattere speciale, senza risalire a teorie, limitandosi a registrare i fenomeni e a studiare le loro manifestazioni più appariscenti. Ma dopo la raccolta dei fatti, compiuta per opera dei mercantilisti, si sente la necessità di risalire alla parte dottrinale della scienza, e ciò avviene coll'intervento dei sistemi teorici dei Fisiocrati e di Adamo Smith, i quali costituiscono una prima generalizzazione dei fenomeni fino allora studiati. Dopo Smith, da un lato si estendono le osservazioni ai nuovi fatti che via via si presentano, dall' altro, per opera principalmente di Ricardo, si perfeziona la parte dogmatica dell'Economia politica, dando un carattere più rigoroso, ma più astratto alle principali teorie di essa. E siccome l'elaborazione di queste da un punto di vista puramente logico, fa dimenticare che esse dovrebbero avere per iscopo di spiegare i fatti economici, siccome nuovi fatti sopraggiungono, di cui non tengon conto le teorie ottenute da poche premesse invariabili, così sorge necessariamente una reazione, rappresentata dalla scuola storica, la quale riprende l'osservazione dei fenomeni un pò troppo trascurata dai seguaci di Ricardo. Ma le condizioni stesse, che avevano data occasione al sorgere della scuola storica, la spingono fatalmente ad essere esclusivista, a cadere nell' eccesso opposto: prima

si era troppo teorizzato, con essa non si fa che osservare senza criteri teorici, senza rischiarsi a formulare nuove dottrine. Per uu certo periodo di tempo la scuola storica trionfa e predomina quasi senza contrasto nell'Economia politica, promuovendo ricerche profonde ed estese principalmente sui fenomeni economici delle età passate; ma a misura che i materiali raccolti diventavano più copiosi, si doveva sentir maggiormente la mancanza di teorie, si arrivava a capire la povertà e l' eccessiva modestia di una scienza, che rinunziava a risalire a principii generali. Da ciò una nuova reazione, con la scuola austriaca, che pone nettamente la distinzione tra la scienza pura e le sue applicazioni, rivendicando alla prima il diritto di stabilire teorie astratte servendosi della sola deduzione; da ciò un altro esclusivismo, che si rivela colla prevalenza che assumono nell' Economia politica le questioni d'indole metafisica e col quasi totale abbandono dello studio dei fatti. Al quale esclusivismo si accenna già a voler porre riparo, perchè in questi ultimi anni sono passate di moda le indagini troppo astratte, tornano a prevalere le ricerche positive basate sui fenomeni reali e si nota una rifioritura di studi riferentisi alle questioni contemporanee più ardenti.

Questa successione di sistemi prova, come dicevamo, la necessità di un accordo tra le teorie e i fatti, in quanto che ogni qualvolta si è ecceduto nelle osservazioni, si è dovuto poi ricorrere a studi d'indole esclusivamente teorica, nello stesso modo che ogni eccesso nelle astrazioni dottrinali ha dato la spinta ad un successivo studio più accurato dei fatti. Questa successione di sistemi potrebbe inoltre provare che le alternative di astrazioni e di os-

servazioni dipendevano dalla infanzia della scienza, costretta a servirsi di materiali mal elaborati e di dottrine mal concepite, e obbligata per ciò ora a raccogliere nuovi materiali, ora a perfezionare le teorie. Ma è lecito sperare che, o prima o poi, si apra per l'Economia politica un nuovo periodo, in cui le dottrine già vagliate ci rendano più facile lo studio dei fenomeni economici, mentre l'esame accurato di questi perfezioni sempre più le teorie, stabilendo un connubio indissolubile tra il ragionamento e l'osservazione *.

* L. Cossa, *Introduzione allo studio dell'Economia Politica*, Milano, 1892. — J. E. Cairnes, *The Character and Logical Method of Political Economy*, London, 1875. — C. Menger, *Untersuchungen über die Methode der Staatswissenschaften*, Leipzig, 1883. — E. Sax, *Das Wesen und die Aufgaben der Nationalökonomie*, Wien, 1884. — J. E. Keynes, *The Scope and Method of Political Economy*, London, 1891. — G. Schoenberg, *Handbuch der Politischen Oekonomie*, Tübingen, 1896-98. — C. Supino, *Il Metodo Induttivo nell'Economia Politica*, Torino, 1894.

LIBRO I.

L'ORGANIZZAZIONE ECONOMICA

CAPITOLO I.

Bisogni.

Poichè l'Economia politica studia quelle azioni umane, che, regolate dalla legge del minimo mezzo, hanno per iscopo di ottenere e di adoprare ciò che è necessario alla soddisfazione dei bisogni, è naturale che l'analisi di questi debba rappresentare il punto di partenza delle nostre ricerche. Intanto il concetto stesso di bisogno si riannoda strettamente al principio economico, in quanto sorge dalla limitazione dei mezzi materiali occorrenti all' uomo per il raggiungimento dei suoi fini istintivi e ragionevoli. Quando le cose naturali che si hanno in grande abbondanza o in misura superflua, senza spingerci ad un'azione cosciente, provocano in noi solo qualche involontaria manifestazione vitale, ci si trova di fronte ad una condizione indispensabile all'esistenza, ma non ad un bisogno nel senso economico della parola. Così la respirazione e l'assorbimento di calore sono certamente condizioni di esistenza, ma non diventan mai bisogni, dove l'aria e il sole si trovano in quantità sufficiente, non danno impulso ad agire, ma solo a riconoscere un processo naturale che si compie da sè nel nostro corpo. Il bisogno, invece, si manifesta in quanto comprendiamo e sentiamo che certe cose, da noi deside-

rate, ci mancano. Esso, allora, costringe l'uomo ad una lotta continuata contro il mondo esterno, nella quale egli finisce per vincere, spiegando e sviluppando la sua forza fisica, la sua intelligenza, le sue migliori qualità e le sue attitudini più spiccate. In tal modo il bisogno diventa lo stimolo più efficace al progresso morale ed intellettuale dei popoli, l'incentivo al benessere degl' individui e della società, il movente primo di ogni attività economica. Difatti, secondo quanto ci riferiscono parecchi viaggiatori, l'unico modo di vincere la pigrizia dei selvaggi è di far nascere in loro nuovi desideri e nuovi bisogni; Franklin racconta che avendo sua moglie regalato una cuffia di moda alla figlia di un barcaiuolo, tutte le ragazze dello stesso villaggio si misero a lavorare guanti di lana per poter acquistare col ricavo le cuffie che tutte volevano avere; è noto che gl' individui pieni di bisogni non sono mai contenti della loro posizione e cercano di lavorare più che possono per guadagnare sempre più; ed infine è stato osservato che gli operai, il cui tenor di vita è più alto, esigono salari maggiori e spingono con ciò gl'industriali a perfezionare i processi produttivi, applicando su vasta scala macchine complicate e costose.

I bisogni non sono una quantità fissa ed immutabile, ma variano secondo gl' individui, secondo le razze, secondo le circostanze, secondo i paesi, specialmente per le differenze di clima e di abitudini, e secondo i tempi, in particolar modo per le differenze nel grado di civiltà. In quest' ultimo riguardo i bisogni si rivelano come eminentemente progressivi, perchè a misura che l'evoluzione economica si trova in stadii più elevati, l' uomo impara sempre meglio ad utilizzare nuove cose, se le procura

con meno fatica e con meno spesa, e si abitua tanto ad averle, che con la continuità della soddisfazione ciò che era prima solo un vago desiderio, diventa un gusto o un' inclinazione, si trasforma poi in un bisogno ed arriva ad essere financo un bisogno imperioso. Questo carattere, che è sensibilissimo nei desideri più elevati e più nobili, pei quali l' uomo si distingue dal bruto, si osserva pure nei bisogni più materiali, tant' è vero che perfino gli alimenti non si mantengono sempre uguali ed invariabili, ma quelli ricercati in un' epoca divengono volgari o sono negletti in un' epoca successiva. E così succede di tutti i bisogni. Appena l' uomo, dice il Bastiat, si è riparato dalle intemperie, vuol fabbricarsi una casa; appena è vestito, vuole adornarsi; appena ha soddisfatto le esigenze del suo corpo, lo studio, la scienza e l'arte aprono un campo illimitato ai suoi desiderii. Tre secoli fa il re d' Inghilterra aveva un paio di calze di seta, che prestava al suo ministro per l' udienza dell' ambasciatore francese; mentre oggi non sono un lusso particolare per la sposa d' un operaio. Nel 1577 movevasi lamento, che s' introducessero camini e si cominciasse ad usare terraglia invece di piatti di legno, mentre adesso un buon focolare e un vasellame di terraglia sono comuni anche alla più modesta famiglia.

S' intende per bisogno: il sentimento di una mancanza, unito al desiderio di eliminarla. Aver bisogno di mangiare significa: 1) sentire un dolore chiamato fame; 2) credere che esista un mezzo per farlo cessare, che è il cibo; 3) desiderare di ottenere questo mezzo. Quando manca una di queste circostanze sparisce il concetto di bisogno. Così non esiste il bisogno di istruirsi per chi non sente il danno

dell' ignoranza, non esiste il bisogno di fumare quando non si conosce il tabacco, non esiste il bisogno di volare per chi non ha il desiderio di andare per aria da un luogo ad un altro. La consapevolezza di un dolore e l'esistenza di un mezzo atto a toglierlo sono le condizioni indispensabili perchè nasca in noi il desiderio di eliminar questo dolore: che esso sia ragionevole o irragionevole, reale od immaginario poco importa all' economista.

I bisogni possono essere classificati in una molteplice varietà di modi. Hermann, che ha fatto la classificazione più ampia, distingue le seguenti categorie: bisogni assoluti e relativi, alti e bassi, urgenti e differibili, positivi e negativi, immediati e mediati, generali e particolari, continui ed intermittenti, durevoli e temporanei, fissi e variabili, ordinari e straordinari, presenti e futuri, individuali e collettivi, privati e pubblici. Ma queste distinzioni così minute e sottili non presentano alcun vantaggio, nè scientifico, nè pratico. Per le nostre indagini successive la classificazione che ha più importanza e della quale ci occorrerà spesso di tenere il dovuto conto è la seguente:

1) Bisogni di esistenza e di civiltà
2) Bisogni individuali e collettivi.

I *bisogni di esistenza* sono quelli la cui soddisfazione è necessaria perchè l'uomo possa vivere, come sarebbero, ad esempio, il bisogno di alimento, di abitazione, di vestiario, di misure igieniche, di un ordinamento sociale e giuridico. Essi hanno un minimo assoluto dato dalla natura umana e dall' ambiente in cui l' uomo vive e costituiscono allora i *bisogni di esistenza di primo grado;* ed hanno un'estensione maggiore o minore secondo i costumi, le abitudini, il tenor di vita dei vari popoli e delle varie

classi sociali, formando i *bisogni di esistenza di secondo grado*. Ci sono poi bisogni, la cui soddisfazione mira allo sviluppo dell' uomo, al suo perfezionamento, ai suoi godimenti più raffinati, al lusso, che si dicono *bisogno di civiltà*. I bisogni di esistenza, considerati quantitativamente, hanno sempre un limite per ogni individuo, perchè nessuno può consumare più di una data quantità di alimenti, di vestiti ecc., ma consentono, considerati qualitativamente, un aumento ed una perfezione continua, perchè ognuno può mangiar cibi più raffinati, portar abiti più di lusso ecc. I bisogni di civiltà invece non hanno un minimo naturale, nè un massimo determinato, e presentano le maggiori varietà per gl' individui e per i popoli, secondo i tempi e secondo i luoghi. Per ogni individuo è stabilito l' ordine di precedenza di queste due specie di bisogni: prima si pensa a quelli di esistenza e poi a quelli di civiltà. Lo stesso dovrebbe succedere per le nazioni, prese nel loro complesso. Quando accanto al lusso sfrenato di pochi, molti mancano del necessario, come all'epoca della decadenza di Roma o nel periodo anteriore alla rivoluzione francese, l' organismo economico non si trova in una condizione normale, non ha uno sviluppo sano, e racchiude in sè i germi dei più gravi pericoli politici e morali. Ma allorchè tutti i componenti la società soddisfano i bisogni d' esistenza, anche se solo quelli di primo grado, l' ineguaglianza economica non costituisce più un male e può essere anzi un elemento importantissimo di vero progresso, perchè le posizioni più elevate di coloro che sono riusciti ad accumulare grandi ricchezze rappresentano uno stimolo e la promessa di un premio per chi sta in basso, e perchè le arti, le scienze, la politica ecc. sono coltivate

da chi non ha le cure pei bisogni di esistenza, mentre i resultati della civiltà, in tutti i suoi più differenti aspetti, si risolvono poi indirettamente in un vantaggio anche per le classi inferiori. Così, ad esempio, lo scienziato che passa la sua vita a studiare nel suo laboratorio la forza del vapor d'acqua o l'elettricità permette all'operaio di viaggiare più rapidamente o di trasmettere una notizia in pochi istanti, e quello che studia il processo di una malattia mortale e il modo di curarla contribuisce a salvar l'esistenza di tante persone anche appartenenti alle classi più umili.

I *bisogni individuali* scaturiscono dalla stessa essenza fisica e psichica dell'uomo, e possono esser soddisfatti da ognuno separatamente; i *bisogni collettivi* sono sentiti dall'uomo in quanto è un essere socievole, e richiedono per la soddisfazione la cooperazione, l'intervento e l'accordo di molti o di tutti i componenti la società. Il bisogno di nutrirsi o di ripararsi dalle intemperie è individuale; il bisogno di giustizia o di difesa contro le aggressioni esterne è collettivo. I bisogni collettivi sono propri e caratteristici dell'uomo, in quanto risultano da una comunanza etica e durevole, quale non si riscontra mai fra le bestie; e pur essendo sentiti dagl'individui, non possono esser soddisfatti da ognuno isolatamente, perchè in alcuni casi l'opera individuale sarebbe inattuabile o inadeguata, come quando si tratta di mantener l'ordine pubblico o di amministrar la giustizia; in altri casi non raggiungerebbe ugualmente bene lo scopo, come nella coniazione delle monete, nella posta o nella illuminazione delle strade; e in altri ancora esigerebbe maggiori spese, come nell'istruzione individuale o nelle biblioteche private di fronte ad istituzioni pubbliche dello stesso genere.

I bisogni collettivi possono classificarsi in quattro categorie:

1) Bisogno collettivo di carattere generale e preminente su tutti gli altri è quello di uno stabile ordinamento giuridico, che assicuri le relazioni personali fra i cittadini, l'indipendenza politica della nazione e i rapporti tra le economie private.

2) Vi sono poi i bisogni collettivi *di luogo*, che derivano dalle relazioni tra l'uomo e il territorio, come sede comune di abitazione o come base di ogni attività economica, e che si riferiscono alle strade, ai mezzi di trasporto, ai mezzi di scambio, alle acque, all'illuminazione, all'igiene ecc.

3) Bisogni collettivi *di tempo*, che dipendono dalla divisione della popolazione di un paese per età o per generazioni, dalla comunanza d'interessi degli appartenenti a questi gruppi, e che sono soddisfatti con l'educazione e lo sviluppo fisico dei fanciulli, coi provvedimenti a favore della vecchiaia, con le misure per garantire la conservazione del suolo, del clima o delle ricchezze naturali a favore delle generazioni future ecc.

4) Bisogni collettivi *di classe*, che sorgono dalla comunanza di un interesse importante, il quale unisca una categoria d'individui e li separi dagli altri, dando luogo ad istituzioni speciali d'ordine economico, politico e morale, come comizi agrari, camere di commercio, camere di lavoro, società di propaganda ecc.

Questi bisogni collettivi possono essere soddisfatti anche per mezzo di associazioni libere, che, con la riunione delle forze, provvedono meglio dei singoli agl'interessi comuni degli associati, e che si formano o si sciolgono

a piacere degl' individui che le compongono; ma molto più spesso sono soddisfatti per mezzo di quelle associazioni politiche e coattive che si chiamano stato, provincia e comune, le quali sottomettono l' interesse degl' individui a quello della collettività intera, per favorire l' esistenza della specie e lo sviluppo economico e morale della società.

La necessità della contemporanea esistenza di bisogni individuali e di bisogni collettivi risulta dalla stessa natura dell' uomo, il quale vive per sè ed è nello stesso tempo un essere socievole. Ma non è possibile stabilire a priori o in base a principii indiscutibili i confini tra la vita individuale e quella collettiva e i rapporti che intercedono tra l' una e l' altra. Questi rapporti, infatti, variano secondo i tempi: così, ad esempio, il modo di vivere e le spese di ogni famiglia sono cose che ai nostri giorni concernono la vita privata dei cittadini, mentre riguardavano la vita pubblica quando lo stato interveniva con leggi suntuarie a regolare le spese e le abitudini dei suoi sudditi; viceversa i mezzi di trasporto si riferivano una volta ai bisogni individuali, quando si viaggiava sopra un mulo, sopra un cavallo o dentro una carrozza propria, ma si riferiscono ai bisogni collettivi ora che uno stesso treno porta tante persone insieme ed accoglie in sè operai, ricchi signori e principi. Questi rapporti variano anche secondo i luoghi, perché in alcuni paesi i cittadini sono pieni d' iniziativa e d' intraprendenza e si assumono facilmente dei compiti che altrove devono per necessità essere assunti dallo stato; in alcuni luoghi il governo limita le sue funzioni al puro indispensabile, onde i bisogni di tutti i componenti la società hanno prevalentemente carattere individuale, in altri il governo inter-

viene più che può, dando così una maggiore estensione ai bisogni collettivi.

I bisogni, tanto individuali che collettivi, formano presso ogni persona una scala unica, graduata secondo l'importanza della loro soddisfazione, importanza che è diversa secondo che da essa dipende o la conservazione della vita, o il benessere dell'uomo, o godimenti minori; onde ognuno, prendendo norma dai mezzi che possiede, provvederà prima ai bisogni più urgenti e poi via via a quelli che sono meno urgenti o meno indispensabili. È evidente, infatti, che in base alla legge del minimo mezzo, la soddisfazione di un bisogno qualunque diventa anti-economica, quando un bisogno più importante non è ancora soddisfatto. Se consideriamo sei categorie di bisogni individuali e collettivi e se indichiamo con numeri decrescenti la loro importanza relativa formando la seguente tabella:

Categoria	1.	Bisogno	individuale	10
»	2.	»	»	9
»	3.	»	collettivo	8
»	4.	»	individuale	7
»	5.	»	collettivo	6
»	6.	»	»	5

è facile capire che sarebbe assurdo il soddisfare il bisogno della 4.ª categoria, che ha un' importanza come 7, senza aver soddisfatto il bisogno della 1.ª che ha un' importanza come 10. E siccome questa scala comprende bisogni individuali e bisogni collettivi, intrecciati fra loro e coordinati secondo il grado della loro intensità, ogni bisogno individuale più intenso deve necessariamente mettere in seconda linea un bisogno collettivo meno intenso, come

d'altro lato ogni bisogno collettivo di più elevata intensità deve aver la precedenza sopra i bisogni individuali d'intensità minore. Ma ai bisogni collettivi si provvede per mezzo di contribuzioni volontarie ad associazioni libere e più di frequente per mezzo di tributi pagati allo stato e agli altri enti politici minori; onde questa graduatoria dei bisogni dovrebbe servir di norma allo scopo di regolare la partecipazione di ogni cittadino ai carichi pubblici. Cosí, riferendoci alla già citata tabella, chi ha i mezzi per soddisfare alle 6 categorie di bisogni, può pagare l'occorrente pei bisogni collettivi della 3.ª, della 5.ª e della 6.ª categoria; chi ha per 3 categorie, paga solo per quelli della 3.ª; e chi non può soddisfare che alle due prime categorie non paga nulla per tributi. Questa graduatoria subisce delle alterazioni col variare delle circostanze; tant'è vero che quando la patria è in pericolo il bisogno collettivo della difesa nazionale cresce in modo d'aver la precedenza sopra tanti altri bisogni individuali. Ma in tempi normali i bisogni che si riferiscono all'esistenza stessa degl'individui dovrebbero esser sempre soddisfatti prima di tanti bisogni collettivi meno urgenti; e per ciò agiscono certo in modo anti-economico quei Comuni che consacrano a spese di puro lusso i proventi del dazio consumo, ricavati principalmente dalle classi meno abbienti *.

* F. B. Hermann, *Staatswirthschaftliche Untersuchungen*, München, 1870. — C. Menger, *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, Wien, 1871. — E. Sax, *Grundlegung der theoretischen Staatswirthschaft*, Wien, 1887. — A. Wagner, *Grundlagen der Volkswirthschaft*, Leipzig, 1893. — M. Pantaleoni, *Principii di Economia Pura*, Firenze, 1889. — F. Bastiat, *Harmonies Économiques*, Paris, 1851.

CAPITOLO II.

BENI.

Abbiamo detto che per soddisfare i bisogni occorrono delle cose materiali, come il cibo per nutrirsi, il vestito o la casa per ripararsi dalle intemperie, il libro per istruirsi. Le cose *utili* (da *uti* servire), che, cioè, hanno la capacità di soddisfare ad un bisogno, si dicono *beni*. Perchè una cosa qualunque diventi un bene sono necessarie quattro condizioni: 1) l'esistenza di un bisogno; 2) che la cosa abbia proprietà tali da estinguerlo; 3) la conoscenza di queste proprietà; e 4) l'accessibilità della cosa. Da ciò si vede che la qualità di bene non è inerente alle cose, ma risulta da un rapporto tra le cose e gli uomini. Difatti questa qualità sparisce, quando scompare il bisogno, quando cessano di esistere le proprietà utili di una cosa, quando non si ha più la conoscenza di esse, o quando infine la cosa non è più accessibile a noi.

Allorchè la quantità disponibile di un bene è *inferiore* al bisogno che se ne ha, la perdita di ogni unità di questo bene lascia più o meno insoddisfatto un qualche bisogno e diminuisce il benessere dell' uomo. Egli è per ciò costretto a conservare con cura questi beni, a destinarli volta per volta di preferenza alle soddisfazioni più importanti, ad impiegarli cercando di evitare ogni spreco e procurando di ricavarne sempre il massimo resultato possibile. E poichè soltanto in tali beni è ragionevole questo modo economico di agire, essi prendono a buon dritto il nome di *beni economici* o *ricchezze*. Allorchè, invece, la

quantità disponibile di un bene è *superiore* al bisogno, in modo che dopo aver soddisfatto con parte di essa a tutti i desideri, non si sa neanche a qual uso destinare ciò che resta, la perdita di questi beni non ha influenza sul benessere dell' uomo, la conservazione o l' uso migliore di essi non ha scopo, come in generale non ha scopo rispetto ad essi un agire economico, onde in queste circostanze sorge il concetto di *beni liberi* o *non economici*.

Il carattere economico dei beni, dunque, scaturisce dal rapporto tra la quantità disponibile e i bisogni. Gli stessi beni, secondo i luoghi o i tempi, hanno o non hanno questo carattere, e secondo le circostanze ora lo perdono, ora l'acquistono. Non sono beni economici l'acqua in una regione ricca di sorgenti, il legname nelle foreste vergini, i terreni in un paese con popolazione scarsa; ma lo diventano subito se l'acqua è condotta per mezzo di canali in luoghi abitati, se il legname è portato in una città, se i terreni si trovano in una regione densamente popolata. Le cause che trasformano i beni non economici in beni economici non possono essere che queste due: o un aumento del bisogno o una diminuzione nella quantità disponibile. E per tali ragioni il progresso civile tende ad affrettare questa trasformazione, in quanto accresce e moltiplica i bisogni, e riduce la quantità di quei beni che avevano prima carattere non economico, come si vede chiaramente nel nuovo mondo, dove spariscono a poco a poco i boschi sterminati e i terreni liberi accessibili a tutti. Alcuni beni sono economici per la società senza esserlo per gl'individui, che ne hanno il godimento gratuito: è questo il caso dell'istruzione elementare, la quale non costa nulla ai cittadini, ad onta o meglio in grazia

delle spese che sostiene a tal uopo il Comune; o di un acquedotto, che permette a tutti di aver acqua in abbondanza gratuitamente e che pur costa alla società parecchi milioni. Viceversa altri beni si trovano in tale abbondanza che non avrebbero per loro stessi carattere economico e tutti potrebbero goderne, ma che acquistano questo carattere quando il governo o un monopolista riesce ad impedire ai consumatori la libera disposizione di tali beni: è questo il caso del sale, nei paesi dove si forma spontaneamente in riva al mare e dove l'autorità pubblica proibisce di raccoglierlo perchè i cittadini debbano pagarlo a lei; o di una sorgente di acqua medicinale, che servirebbe ad esuberanza a curare tutti i malati di una data malattia, ma che è nelle mani di un proprietario, il quale limita artificialmente l'offerta, per farsi pagare ciò che nulla costerebbe.

Se il concetto di bene deriva dall' *utilità,* se ad essa bisogna aggiungere la *limitazione* per avere il concetto di bene economico o ricchezza, all'utilità e alla limitazione si deve aggiungere la *materialità* per avere il concetto di ricchezza sociale. La società, infatti, non può acquistare nuove ricchezze se non accrescendo l'utilità dei prodotti naturali, ossia appropriando ai bisogni una parte qualunque della materia, esterna all'uomo e fornita dalla natura. Solo le ricchezze di tal genere possono essere incorporate, occupano un posto nello spazio, hanno una durata indipendente dall'azione che le fa nascere; esse solo possono essere rivendicate, depositate, prestate, messe in pegno, enumerate in un inventario o in un documento statistico e figurare come elementi in un quadro comparativo dei beni di due particolari o della fortuna di due Stati. E per ciò i *servigi personali,* come quelli del medico, dell'avvocato

o dell'artista, coi quali l'uomo fa un vantaggio immediato ad un altro uomo, vantaggio che si manifesta sotto forma di una cura, di un parere, di un godimento estetico, sono certamente un mezzo per ottenere delle ricchezze, ma non sono ricchezze sociali essi stessi. Nessuno direbbe che la prosperità materiale di un paese è diminuita per l'emigrazione di qualche migliaio di servitori, di cortigiane, di musicanti, di attori, o anche di avvocati, di professori o di medici. Chi dà un ettolitro di grano per avere dieci metri di tela, dopo la permuta è ugualmente ricco di prima; chi dà un ettolitro di grano al medico che lo ha curato, si trova meno ricco di quel che fosse innanzi. Il primo ha scambiato una ricchezza per un'altra ricchezza: il secondo ha dato via una ricchezza senza averne un'altra in correspettivo. E per la stessa ragione non sono ricchezza sociale quei beni immateriali, che consistono in relazioni personali di *fatto* (clientela, segreti di fabbrica), o di *diritto* (privilegi, brevetti). Se, ad esempio, i consumatori di un dato prodotto vanno in maggior numero a comprarlo in un certo magazzino, il proprietario di questo ultimo ottiene da tale avviamento un reddito più elevato, che può anche capitalizzarsi; come del pari ottiene un reddito eccezionale colui che ha avuto dal governo il privilegio esclusivo di fabbricare e vendere una data merce; ma poichè in entrambi i casi il guadagno maggiore dell'uno, derivante dall'avviamento o da un brevetto, è contemporaneo al guadagno minore di tanti altri, che non godono di questa posizione superiore, così si tratta sempre di un semplice spostamento di ricchezza a favore o a danno dei *privati*, il quale non ha nulla a che fare con un aumento di ricchezza per la *società*.

Tutti i beni economici non si trovano nello stesso rapporto coi bisogni. In alcuni questo rapporto è immediato, per il fatto che i beni servono direttamente alla soddisfazione, come avviene per il pane, per i vestiti, per gli ornamenti; in altri invece il rapporto è mediato, cioè i beni servono, non a soddisfare i bisogni, ma a produrre altri beni che sieno in grado di raggiungere questo scopo, come succede per le materie prime che si trasformano poi in prodotti o per gli strumenti che facilitano questa trasformazione. Se chiamiamo beni di primo ordine quelli che soddisfano direttamente i bisogni, avremo beni di secondo, di terzo, di quarto.... ordine, a misura che sempre più ci si allontana dalla soddisfazione immediata. Così se il pane è un bene di primo ordine, la farina, con cui si fa il pane, è un bene di secondo ordine, il grano, con cui si fa la farina, è un bene di terzo ordine, e il campo, dove è stato coltivato il grano, è un bene di quarto ordine. L'enumerazione potrebbe continuare all' infinito; ma siccome tutti i beni, che vengono dopo quelli di primo ordine, hanno per carattere comune di non esser più in contatto immediato con la soddisfazione dei bisogni, così è inutile proseguire, ed è meglio per semplicità dare ad essi un solo nome, chiamandoli beni di ordine superiore. Ma la qualità di bene risulta, come sappiamo, dalla possibilità di soddisfare un bisogno; onde i beni di ordine superiore hanno questa qualità solo in modo riflesso e la perdono quando i beni di primo ordine non sono più tali. Se, ad esempio, sparisse il bisogno di fumare, cesserebbero di esser beni, oltre il tabacco, anche i semi e le piante da cui vengon le foglie, gli strumenti di fabbricazione, il lavoro di chi si è consacrato a questa indu-

stria, l'abilità di chi sa scegliere le qualità desiderate dai consumatori, i libri sulla coltivazione e la lavorazione del tabacco, le pipe, i bocchini e tutti gli utensili da fumo.

I beni di primo ordine si chiamano più comunemente *beni diretti o di consumo*, gli altri *beni strumentali* o anche *capitale*, in quanto servono come strumenti o come punto di partenza per la formazione di tutti i beni. Il capitale è, dunque, un prodotto destinato a nuova produzione. È l'uso che si fa di un bene economico quello che decide se esso è o non è un capitale: il combustibile è un bene di consumo, se si getta nel caminetto o in una stufa per riscaldarsi, è un bene strumentale, se si getta nel fornello di una macchina che fa muovere un treno o agire dei telai; il cavallo è un bene della prima specie, se è adoprato da un signore per cavalcare, della seconda, se serve come forza motrice ad un carrettiere che trasporta delle merci. Tanto i beni di primo ordine come quelli strumentali sono destinati al consumo; ma negli uni il consumo mira ad ottenere una soddisfazione, negli altri ad avere nuovi beni; ed è economico, nel primo caso, quando la soddisfazione è maggiore del sacrifizio incontrato per ottenerla, nel secondo, quando l'utilità dei nuovi beni è maggiore di quella dei beni distrutti. Solo in questo incremento d'utilità consiste l'uso produttivo del capitale. Qualuque aspetto esso assuma, sempre sparisce sotto una forma per ricomparire sotto un'altra maggiormente utile: il cotone, la lana e la seta cessano di esser materie prime e si trasformano in filati e tessuti; il carbone si consuma trasformandosi in forza motrice; e perfino gli utensili, le macchine, gli edifici si logorano a poco a poco, trasmettendo accresciuta la loro utilità a nuovi prodotti.

Il capitale, che si distrugge interamente dopo un solo atto produttivo e che deve per ciò trovare in quello solo la sua completa reintegrazione, si chiama *circolante*; il capitale, che dura per parecchi atti produttivi e che trova in ognuno di essi il compenso soltanto del logoro parziale, si chiama *fisso*. Sono capitali circolanti le materie prime, le materie sussidiarie, le merci messe in vendita; sono capitali fissi gli strumenti, le macchine, i miglioramenti fondiari, gli edifizi destinati ad uso produttivo. Molte volte la distinzione tra capitale circolante e fisso è relativa e dipende dal modo con cui vengono adoprati gli stessi beni strumentali: così gli animali che si allevano per il macello sono capitale circolante, quelli che si allevano per aver lana, latte ecc., o che s' impiegano come strumenti di lavoro sono capitale fisso. La moneta, che è sempre capitale per la società, in quanto serve come mezzo per facilitare la circolazione dei beni, è o non è capitale per l' individuo, a seconda che egli la destina ad acquisti di beni strumentali oppure di beni di consumo. E per l'individuo la moneta è capitale circolante perchè spesa non c' è più e deve ricomparire totalmente nel valore del prodotto acquistato; per la società è capitale fisso, perchè circola dall' uno all' altro e continua per molto tempo a servire come strumento degli scambi, subendo solo un logoro parziale in questa sua circolazione.

Il rapporto tra capitale circolante e capitale fisso varia secondo le diverse specie d' industrie e secondo il grado di progresso economico di ogni paese. È certo, però, che tra l' uno e l' altro deve sempre esistere una certa proporzione, perchè si tratta di due elementi che si completano e s' integrano a vicenda. In generale è desiderabile

che ci sia tanto capitale fisso quanto ne occorre per la lavorazione delle materie esistenti e che viceversa ci sia sempre tanto capitale circolante da impiegare a sufficienza il capitale fisso. Ma se la proporzione è turbata, è sempre meglio che prevalga il capitale circolante, il quale consente un impiego molteplice e svariato, piuttosto che il capitale fisso, che si rivolge con difficoltà ad altre destinazioni o si trasforma solo con gravi perdite. Se si è prodotto troppo grano, si può consacrare la parte esuberante per alimentare il bestiame, per produrre spirito ecc.; ma ci vorrebbero spese ingenti per adattare gli edifici di una fabbrica di zucchero ad una filatura e per trasformare le macchine del zuccherificio in telai da filare. È questa la ragione per cui i paesi più progrediti, nei quali predomina il capitale fisso, sono più sensibili ad ogni turbamento che avvenga nella corrente dei traffici e ne temono le conseguenze disastrose.

I beni strumentali non hanno avuto sempre la stessa importanza nelle varie epoche della storia. Quando la ricchezza è scarsa e basta appena a provvedere ai bisogni più urgenti, quasi tutti i beni devono essere destinati al consumo, e il capitale o non esiste o è addirittura insignificante. Col crescere della ricchezza si cominciano ad accumulare delle provviste di beni, le quali permettono di aspettare più a lungo il resultato della produzione, di perfezionare i processi produttivi rendendoli anche più complicati e di fabbricare degli strumenti. Il capitale allora si sviluppa e cresce di continuo. E come la natura ci dà luce e calore dai banchi preistorici di carbon fossile; come la scienza progredisce facendo tesoro delle ricerche tramandateci dalle generazioni precedenti; così la

produzione aumenta a dismisura, valendosi dei resultati delle produzioni antecedenti, trasmessici per mezzo del capitale, che diventa l' organo del progresso economico, il vincolo che unisce tra loro le diverse generazioni. Il capitale oltre essere la condizione indispensabile per iniziare la produzione, fornendo ad essa le materie prime, è anche un mezzo per accrescere, con gli strumenti, la potenza produttiva dell'uomo. Egli, infatti, col capitale produce meglio, più presto, in maggior quantità e può sottrarsi in gran parte al lavoro puramente fisico, che fa compiere alle forze brute della natura, riservando a sè il lavoro intellettuale, più nobile ed elevato, di dirigerle e sorvegliarle; mentre questa graduale sostituzione delle forze naturali gratuite alle forze onerose dell' uomo rende necessariamente molto meno costosa la produzione.

Ma considerando, come abbiamo fatto finora, il capitale nella sua essenza economica, non si arriva a comprendere come mai esso sia ai nostri giorni il bersaglio di tanti attacchi e il punto centrale di molte questioni ardenti. Dobbiamo per ciò, distinguere il capitale, come categoria *economica,* comune a tutti i tempi, dal capitale, come categoria *storica*, propria della nostra epoca. Sotto questo secondo aspetto il capitale ai nostri giorni presenta due caratteristiche speciali. Data la separazione che esiste tra capitale e lavoro nel sistema economico attuale, gli operai si trovano ad essere privi di tutto e devono per ciò ricorrere al capitalista per aver i mezzi di produzione e gli elementi, indispensabili per applicare in qualunque modo la forza del lavoro, onde il capitalista assume una posizione privilegiata, è quello che imprende per conto suo e dirige ogni produzione, è il centro dell'odierna or-

ganizzazione economica. Inoltre, dati i vantaggi del capitale, è logico che chi lo possiede e lo presta ad altri se ne faccia pagar l'uso. Così il capitale diventa un mezzo per avere un reddito e viceversa qualunque fonte permanente di reddito diventa un capitale, anche se non è un bene produttivo. I mezzi di sussistenza dell'operaio, dal punto di vista sociale, non possono essere altro che beni di consumo, ma per il capitalista, che li fornisce per avere in corrispettivo un prodotto maggiore, sono un capitale vero e proprio; e le somme date a prestito allo Stato, e che esso consacra in ispese improduttive, rimangono capitale per il mutuante, che riceve un interesse, senza preoccuparsi dell' uso che si fa di quelle somme. Dunque il capitale, come categoria storica, non è più un semplice mezzo di produzione, ma è anche uno strumento di dominio in mano di una classe speciale, è anche una fonte di reddito risultante pure da beni non produttivi. Di queste due caratteristiche è necessario tenere il dovuto conto, perchè contro di esse soltanto si rivolgono gli attacchi dei socialisti, e non già, come molti credono, contro il capitale considerato quale categoria economica *.

* Menger, *Grundsätze*—Pantaleoni, *Principii*—L. Cossa, *Economia Sociale*, Milano, 1899—E. Nazzani, *Sunto di Economia Politica*, Milano, 1894—A. E. Cherbuliez, *Précis de la Science Économique*, Paris, 1862—Wagner, *Grundlagen*.

CAPITOLO III.

ATTIVITÀ ECONOMICA.

L' attività economica è il ponte che unisce il bisogno alla soddisfazione, è il mezzo per il raggiungimento e l'impiego dei beni; e comprende, per ciò, la produzione di nuove ricchezze insieme al risparmio e al consumo di quelle già prodotte. Essa si limita talvolta a prendere le cose che si trovano in natura già pronte pei bisogni dell'uomo, dando a beni prima liberi il carattere di beni economici; o più spesso riunisce, trasforma e trasporta le materie offerte dalla natura per accrescere la loro utilità e per renderle più appropriate agli scopi cui devono servire; o infine difende i beni delle influenze esterne, che potrebbero diminuire o distruggere le qualità utili di essi, e li conserva fino al momento del consumo. Per raggiungere questi intenti ci vuol sempre un lavoro, che dal punto di vista tecnico è un semplice spiegamento di forze, mentre dal punto di vista economico è attività umana indirizzata alla soddisfazione dei bisogni sotto la scorta della legge del minimo mezzo. L' osservanza di questa legge è indispensabile, perchè le forze dell' uomo sono limitate di fronte ai suoi infiniti bisogni. E siccome lo stimolo di questi si rinnova di continuo nel tempo, è del pari indispensabile che tutti lavorino di continuo, per preparare e rinnovare i beni che potranno occorrere subito o in seguito. Se alcuni gruppi d'individui, per rapporti naturali, se alcune classi, per rapporti giuridici, possono fare a meno di lavorare, vuol dire che essi ottengono i

beni necessari dal lavoro spontaneo od obbligatorio di altri.

L'attività economica, essendo condizione indispensabile per l'esistenza ed il benessere dell'uomo, ha per movente precipuo l'*interesse personale*, che spinge ognuno a produrre più che può, a risparmiare il più possibile nelle spese e a cercare di ottenere le migliori condizioni possibili a suo favore, quando si tratta di comprare o di vendere, di pagare o di ricevere salari, di dare o di prendere a prestito. L'uomo astratto, che agisce sempre in questo modo, guidato soltanto dal proprio tornaconto, senza riguardo per gli altri, senza altre passioni e senza altri sentimenti, si chiama *homo oeconomicus*, ed è il tipo che vien preso come punto di partenza di ogni ricerca e di ogni ragionamento dagli scrittori di *Economia pura*, che si servono esclusivamente del metodo deduttivo. Ma se si può ammettere, per ragioni teoriche, che la scienza concentri la sua attenzione sul solo movente dell' interesse personale, non si deve dimenticare che la natura economica dell' uomo è solo una parte della natura umana e che l' uomo ha pure altri campi di attività, nei quali è mosso da altri motivi. Del resto anche nella stessa vita economica l'interesse personale non è una forza costante, uniforme ed unica:

1) Non è una forza costante, perchè esso anzi varia secondo i luoghi, essendo certamente maggiore negli Stati Uniti d'America che non nell'Europa e nell'Europa stessa maggiore nel nord che nel sud; varia secondo le professioni, trovandosi in una scala decrescente nei banchieri, nei commercianti, negli agricoltori, negl'impiegati e negli ufficiali dell'esercito; varia secondo i tempi, perchè infatti

non si può dire prevalga nello stesso modo e nelle medesime proporzioni durante il sistema economico medioevale con gli scambi in natura o nell'odierna economia monetaria, nell' epoca delle crociate o nell'epoca delle speculazioni, delle ferrovie e dei *trusts*; ed infine viene spesso frenato da influenze morali e legislative, come si scorge facilmente nella differenza del modo di trattare gli affari tra un commerciante nobile ed un volgare usuraio, o nelle misure a tutela degli operai che un fabbricante è costretto a prendere anche a scapito suo.

2) L' interesse personale non é una forza uniforme, poichè assume gli aspetti più disparati, secondo il modo diverso di manifestarsi dell' attivitá economica; la quale, presso i popoli primitivi e selvaggi, mira soltanto a far cessare la sensazione dolorosa della fame, poi in seguito, presso i popoli più progrediti, a provvedere alla soddisfazione dei bisogni propri od altrui, o a procurarsi strumenti e provviste per soddisfazioni future, o ad accumulare ricchezze per il solo desiderio di distinguersi e di primeggiare.

3) L' interesse personale, infine, non è neanche l' unico movente dell' attività economica, perchè tra i moventi egoistici c'è pure il bisogno di muoversi e di agire, che si manifesta in modo negativo col dolore per la mancanza di occupazione, del quale vediamo tanti esempi nei ricchi, che continuano a lavorare per non istare in ozio, pur avendo mezzi esuberanti per tutti i loro desideri; c'è la paura della punizione, che è l'unico movente del lavoro degli schiavi, e che ha tanta importanza anche nel lavoro libero, il quale, se non teme lo staffile del sorvegliante, teme le multe, i rimproveri e il licenziamento; c' è il de-

siderio della stima altrui, della buona fama, degli onori, che è grandissimo nelle società organizzate a classi, con estesa gerarchia, e che si mantiene tuttora vivace specialmente nelle funzioni prestate dai cittadini a vantaggio del pubblico. E tra i moventi altruistici dell' attività economica possiamo annoverare il dovere, la simpatia, la religione, l' amore per la famiglia e per l'umanità; i quali sentimenti, se spesso spingono alcuni individui ad azioni che essi non compirebbero per desiderio di lucro, rappresentano altre volte le ragioni intime di azioni apparentemente regolate da soli criteri economici. Così gli operai che lottano per avere un aumento di salario, possono esservi stimolati dall'affetto pei figli; il commerciante, che accumula dei milioni, può voler diventare ricco per accrescere il lustro della sua famiglia; e il proprietario che esige i prezzi più alti possibili per l'affitto delle sue terre, può avere il desiderio recondito di possedere grandi somme di denaro, per consacrarle a benefizio del suo paese.

Il lavoro in Economia politica si considera sempre come un dolore: molti lavori sono sgradevoli o faticosi per loro stessi, ma anche nelle occupazioni piacevoli la mancanza di riposo o di libertà, l'obbligo di fare una cosa piuttosto che un'altra e l'attenzione continuata costituiscono un dolore. Di fronte a questo, però, sta il piacere della soddisfazione ottenuta col lavoro. E l'uomo si decide a lavorare solo quando trova nella soddisfazione raggiunta un compenso al dolore del lavoro. Egli sente il dolore-bisogno e il dolore-lavoro e si lascia regolare nelle sue azioni da quello dei due che rappresenta il dolore più grande: se prevale quello del lavoro, rinunzia alla soddisfazione, se prevale quello del bisogno, si sottomette al

lavoro necessario. Quanto più intensivo è il bisogno, tanto più efficace è il lavoro, mentre di fronte a bisogni scarsi o poco intensi, molto spesso si preferisce il dolce far nulla. I bisogni hanno una scala decrescente d' intensità, che da bisogni importantissimi arriva a quelli d'importanza minima, e a cui corrisponde una diminuzione continua dell'utilità dei beni, a misura che aumenta la loro quantità, perchè col crescere di questa i beni possono rivolgersi a soddisfazioni sempre meno urgenti; d'altro lato il grado di gravosità del lavoro cresce progressivamente col prolungarsi del lavoro stesso, finchè si arriva ad un massimo, che con l'esaurimento delle forze costituisce un limite assoluto ad ogni attività. E per ciò l'inizio, il proseguimento e la cessazione del lavoro trovano la loro spiegazione logica nell'andamento di questi due elementi opposti: quando l'accresciuta gravosità del lavoro non è più in rapporto colla diminuita utilità dei beni prodotti, il lavoro diventa anti-economico e si arresta.

Dal rapporto tra il resultato e lo sforzo deriva la produttività del lavoro: quando il primo supera il secondo si dice che il lavoro è produttivo. La produttività può considerarsi da un punto di vista individuale o da un punto di vista sociale. Per l'individuo ogni lavoro è produttivo quando dà un utile maggiore delle spese sostenute: il cantante, il professore e il giudice, che ricevono il dovuto compenso per il canto, per l'insegnamento e per la sentenza, sono ugualmente produttori come il fabbro, il legnaiuolo o il minatore. È vero che i servigi personali, come abbiamo detto, non sono ricchezza sociale, ma chi li presta e percepisce in tal modo un reddito, non guarda più in là e deve considerarli come produttivi per lui. Dal

punto di vista sociale un lavoro è produttivo quando il vantaggio che riceve l'intera nazione supera il sacrifizio da essa sopportato. E per ciò ci possono essere dei lavori che sono produttivi pei privati, ma non per la società, quando l'utile dell' uno è contrabbilanciato dal danno dell'altro, come avviene nel giuoco, in certe speculazioni di borsa, o nel furto; e viceversa ci possono esser dei lavori improduttivi pei privati e produttivi per la società, quando il danno di chi li esercita è compensato da un vantaggio che ne ritrae l'intera nazione, come succede nella costruzione di strade carreggiabili, o negli esperimenti infruttuosi che rovinano l'inventore pur appianando la via a successori più fortunati. Ma quando il lavoro produce dei beni materiali, che accrescono la ricchezza sociale, allora esso è produttivo tanto per l' individuo quanto per la società.

L'accrescimento della ricchezza sociale risulta sempre dalla distruzione di beni, che hanno una certa utilità, per ottenere nuovi beni, che hanno una utilità maggiore. Questo processo è compiuto dal lavoro, applicato sulle *materie* che la natura ci offre, ed aiutato da *forze* del pari naturali. La materia rappresenta il momento dell'inerzia, la forza il momento del moto; l'una è tanto più importante per quanto maggiore è la sua capacità di resistenza, l'altra per quanto è maggiore la sua mutabilità; la prima interviene nella produzione in modo passivo, in quanto vien lavorata, la seconda in modo attivo, in quanto aiuta a lavorare; quella si trova al principio e alla fine, questa durante il processo della produzione. Il lavoro non può creare la materia, si deve limitare a trasformarla per renderla più atta alla soddisfazione dei bisogni umani.

Talvolta le trasformazioni, che subiscono le sostanze naturali, prima di trovarsi ridotte nella forma, sotto cui sono direttamente rivolte agli usi dell'uomo, altera di poco il carattere e l'apparenza di esse; tal'altra invece il mutamento è così radicale da non lasciare la minima traccia visibile della loro forma e struttura originaria. C'è già poca rassomiglianza tra un pezzo di metallo trovato sotto terra ed un aratro, un'accetta, una sega; ce n'è meno tra la porcellana e il granito composto con cui è fabbricata, o tra la sabbia mescolata con alghe di mare e il vetro; ma la differenza è ancor più grande tra il vello di una pecora o una manciata di semi di cotone e un tessuto di mussolina o di panno; e la lana e il seme di cotone alla lor volta non sono un prodotto spontaneo, ma il resultato di un lavoro antecedente. Del resto sia maggiore o minore il cambiamento che la materia subisce per mezzo dal lavoro, esso non può aumentarla nè diminuirla di quantità, può solo creare od accrescere in essa le qualità utili. Così il fiocco di cotone che si trasforma in filato, da filato in tessuto, da tessuto in vestito, perde in queste trasformazioni una parte della sua sostanza, che si trova nei cascami o negli avanzi, ma acquista un'utilità sempre crescente a misura che vien più lavorato. Ma la natura, abbiamo detto, interviene nella produzione, oltre che con le materie, anche con le sue forze. Ora queste agiscono in modo efficace nei processi medesimi di trasformazione delle materie, i quali vengono in realtà compiuti dalle forze naturali, che l'uomo si limita a regolare e a dirigere. Egli mette sotto terra un seme e le forze vegetative producono successivamente una radice, uno stelo, delle foglie, dei fiori, dei frutti; batte

con veemenza un'accetta sopra un albero, che cade per la forza naturale di gravità; riunisce dei fili uno accanto all'altro, fa passare per traverso altri fili alternativamente sopra e sotto ai primi e forma un tessuto valendosi della forza di coesione delle fibre. Il lavoro, dunque, compie la sua funzione economica, col mettere le materie in moto, col trar profitto dalle proprietà naturali di esse, col rivolgere a suo vantaggio le forze esistenti in natura, o accomodando le cose in modo da generarne delle nuove. E questa funzione economica si compie in modo sempre più perfetto, a misura che l'uomo riesce a sfruttare meglio le proprietà della materia e le forze della natura, affidando a loro una parte sempre più grande dei processi produttivi. Così, ad esempio, nei tempi più antichi si macinava il grano, facendo girare una pietra sopra un'altra a braccia d'uomo; ma lo sforzo fisico, che questa operazione esigeva, divenne superfluo quando si riuscì a far muovere una delle due pietre con la forza del vento, di una cascata d'acqua, o del vapore.

L'attività economica produttiva può distinguersi in cinque categorie, rappresentanti ognuna un gruppo separato d'industrie: 1) *industria estrattiva* (caccia, pesca, taglio delle foreste naturali e scavo delle miniere), che si limita alla semplice occupazione e appropriazione dei corpi organici ed inorganici, alla cui formazione rimase estranea l'opera dell'uomo, e che non esigono da esso alcuna ulteriore trasformazione; 2) *industria rurale* (agricoltura e allevamento del bestiame), che mira a conseguire ricchezze vegetali ed animali, provocando, favorendo e dirigendo l'azione delle forze produttive naturali; 3) *industria manifattrice*, che modifica e trasforma i prodotti ottenuti

dalle altre due industrie per renderli meglio adatti alla soddisfazione dei bisogni umani; 4) *industria dei trasporti,* che ha per iscopo di portare da un luogo all'altro le persone, le merci e le notizie; 5) *industria commerciale*, che mette a portata dei consumatori i prodotti di tutte le altre industrie, nella quantità, nel luogo e nel tempo più consentaneo ai bisogni umani.

Ottenute in questi vari modi delle nuove ricchezze, esse possono essere o risparmiate o consumate. Il risparmio rappresenta una rinunzia alla soddisfazione attuale dei bisogni per provvedere a bisogni futuri. E siccome tutti i bisogni sono meno sentiti a misura che sono più lontani, è naturale che il risparmio non possa avvenire con una certa regolarità, nè assumere un elevato ammontare, finchè l'uomo vive soltanto dell'immediato presente, finchè la sua mente non è tanto educata da figurarsi come presenti i bisogni futuri e da immaginarsi la sensazione che essi faranno sorgere in seguito di tempo. Perchè l'uomo si decida al risparmio, è necessario che egli acquisti la coscienza della continuità del suo essere, che il suo orizzonte si estenda fino al futuro, che l'esperienza gl'insegni il ripetersi successivo di certi bisogni; allora non consuma tutto ciò che ha prodotto, lavora più di quello che esigerebbero i suoi bisogni, e destina una parte dei resultati del suo lavoro a nuove produzioni. In tal modo l'attività economica produttrice diventa la condizione indispensabile del risparmio, mentre alla sua volta l'attività economica risparmiatrice, preparando al lavoro le materie prime e gli strumenti che gli occorrono, diventa la condizione indispensabile di ogni produzione.

Ma in qualunque modo sieno prodotte le ricchezze, tanto

se esse vengano risparmiate per provvedere a bisogni futuri o per facilitare le ulteriori produzioni, quanto se vengano rivolte alla soddisfazione immediata dei bisogni, sempre ed in ogni caso sono destinate al consumo. Il consumo non è distruzione di materia, ma di utilità e si manifesta quando una cosa che soddisfaceva direttamente o indirettamente ai bisogni umani perde in tutto o in parte questa prerogativa. Il consumo si chiama *produttivo* se l'utilità di un bene sparisce per ricomparire accresciuta in un altro bene; si chiama *di godimento* se essa sparisce per soddisfare un bisogno; si chiama *distruttivo*, se l'utilità non è messa a profitto per una nuova produzione e non serve ai godimenti di alcuno, ma scompare senz'altro per guerre, incendi, innondazioni ecc. Il consumo produttivo è il solo che contribuisce ad accrescere la ricchezza; ma è certo che l'attività economica produttrice non avrebbe più ragione d'essere, se non ci fossero bisogni che richiedono la distruzione di certe utilità, se non ci fossero cause anche non economiche di distruzione pura e semplice. Si può dire, anzi, che i consumi non produttivi sono la pompa aspirante, con cui si forma quel vuoto che è sempre riempito dai nuovi beni incessantemente prodotti. Lasciando da parte i consumi distruttivi, che avvengono indipendentemente dalla volontà dell' uomo, tra i consumi produttivi e quelli di godimento deve esistere sempre una certa proporzione: se si dà una prevalenza eccessiva ai consumi produttivi, ne riman danneggiata la soddisfazione immediata dei bisogni, se prevalgono i consumi di godimento si arresta l' aumento della ricchezza e si può avere un ristagno o anche un regresso nella evoluzione economica. Ma la legge del minimo mezzo è guida suf-

ficiente per impedire tanto l'uno che l'altro di questi due eccessi, perchè essa impone di rivolgere i beni ad uso produttivo o di godimento, secondo che è maggiore il vantaggio che risulta dal primo o dal secondo di questi impieghi *.

CAPITOLO IV.

VALORE.

Quando i beni sono in quantità inferiore al bisogno o richiedono un lavoro per ottenerli, sorge in essi il concetto di valore, che è proprio soltanto dei beni economici. Se una persona vuole avere a sua disposizione ogni giorno 100 litri d'acqua e può prenderla da un ruscello che scorre vicino e che ne dà 1000, non attribuirà certo importanza alcuna a questo liquido, pur così necessario; ma se il ruscello cala e dà appena 100 litri giornalmente, o se si asciuga del tutto, costringendo questa persona ad andare a cercar l'acqua molto più lontano, allora ogni litro acquista importanza, perchè da esso dipende la soddisfazione o la non soddisfazione di un bisogno. Dunque l'*utilità* unita alla *limitazione*, che può dipendere anche dalla necessità di uno sforzo, dà origine al valore, per la stessa ragione che fa sorgere nei beni il carattere econo-

* Sax, *Grundlegung*.—G. Schmoller, *Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre*, Leipzig, 1900.—H. v. Mangoldt, *Grundriss der Volkswirthschaftslehre*, Stuttgart, 1871.—Cherbuliez, *Précis*. —J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, London, 1876.—Schoenberg, *Handbuch*.

mico. Non si ha valore colla sola utilità, nè colla sola limitazione: l'aria e l'acqua sono indispensabili, ma nessuno darebbe qualche cosa per averle, finchè si trovano in quantità esuberante; come nessuna darebbe qualche cosa per avere una pietruzza che non sia bella e che a nulla serva, fosse anche unica al mondo. Ma l'aria in una campana da palombaro e l'acqua in un deserto possono acquistare valore, perchè pur conservando la stessa utilità, vengono ad aggiungervi la limitazione, che prima non avevano. Anche il valore, come il carattere economico dei beni, non è una qualità inerente alle cose, ma è un rapporto che si stabilisce tra esse e i bisogni, e che si altera di continuo col variare di questo rapporto. Il tabacco non ha valore per chi non ha il vizio del fumo; un amuleto non è apprezzato da coloro che non credono alle di lui virtù; « schifissima cosa è il topo, dice il Davanzati, ma nell'assedio di Casilino uno ne fu venduto dugento fiorini, per lo gran caro; e non fu caro, poichè colui che lo vendè, morio di fame, e l'altro scampò ».

Quando l'uomo si trova di fronte ad un bene, che può soddisfare un bisogno e che non può esser ottenuto se non mediante uno sforzo, è indotto a far quel paragone, al quale abbiamo accennato nel capitolo precedente, tra il dolore, che gli procura il bisogno e il dolore, a cui andrà incontro, sostenendo il lavoro necessario per ottenere l'oggetto che desidera. Egli, dunque, sarà mosso da due sentimenti opposti: dal sentimento della soddisfazione che lo attende, e dal sentimento dello sforzo o del sacrifizio che è necessario per raggiungerla. L'importanza che si attribuisce ad una cosa per la soddisfazione che può dare si chiama *valor d'uso;* l'importanza che si attribuisce ad

una cosa per lo sforzo o il sacrifizio che occorre per ottenerla si chiama *valor di costo*; il giudizio che ciascuno fa, paragonando il valor d'uso col valor di costo, nel caso che il primo superi il secondo, è l' espressione diretta e concreta della legge del minimo mezzo e si chiama *valore economico*. Se il valore d'uso corrispondesse perfettamente al valore di costo, il valore economico sarebbe uguale a zero, e diventerebbe un non-valore quando il valor d'uso fosse inferiore al valor di costo.

Il valore economico non è costante, ma varia a seconda degl'individui, dei luoghi e dei tempi, perchè i due elementi da cui esso scaturisce subiscono l'influenza delle sensazioni individuali rispetto ai bisogni e rispetto ai mezzi ora più ed ora meno facili per ottenerne la soddisfazione. Per l'uomo che ha fame il cibo ha più valore d'uso che una veste o un ornamento, nei paesi freddi il combustibile ha un valore d'uso più elevato che nei paesi caldi, d'estate l'acqua ha un maggior valor d'uso. E lo stesso succede per il valor di costo, giacchè ad un uomo robusto lo sforzo che egli fa per cacciare un animale selvaggio importa un minor sacrifizio che non ad un uomo debole, e la fatica che si prova lavorando quando fa caldo non è uguale a quella che si sente in quei climi o durante quelle stagioni, in cui il lavoro par quasi un esercizio piacevole. Ma qualunque sieno queste differenze nel modo di sentire dei vari individui, è certo però che ciascuno di essi, considerato anche isolatamente, non consacrerà, per ottenere una data ricchezza, un lavoro che importi un sacrifizio tale da non essere compensato dall' utilità sperata, che egli non si deciderà ad intraprendere il processo produttivo altro che quando il valor d'uso del bene

prodotto superi il suo valor di costo, e che nel dirigere la sua attività economica darà sempre la preferenza ai beni a cui attribuisce un maggior valore d'uso e che può avere col minor valore di costo. Dunque nell' uomo isolato il valore economico non è che la più perfetta realizzazione della legge del minimo mezzo.

Lo stesso principio vale nel caso di uno scambio tra due persone, cioè quando ognuna di esse vuol procurarsi una cosa, non col lavoro diretto, ma ricevendola dall'altra persona, in corrispettivo di un altro bene dato via. In tal caso il valore economico diventa *valore di scambio*, esprime il rapporto fra due beni o la quantità di ricchezza che bisogna dare per averne un'altra, e risulta da due valori d' uso e da due valori di costo, perchè sono due le persone che esprimono il loro giudizio sulla importanza relativa di ciascun bene. E poichè il valore di scambio sorge dal paragone tra due beni economici, che si trovano in equazione tra loro, è naturale che l'aumento di valore dell'uno significhi sempre ribasso di valore dell'altro, e che per conseguenza sia impossibile tanto un aumento quanto un ribasso generale di tutti i valori.

Perchè lo scambio avvenga ci vogliono due condizioni:

1ª che ognuno dei due contraenti attribuisca alla ricchezza che desidera un valor d'uso superiore a quello della ricchezza che ha e che vuol dar via;

2ª che per ognuno dei due contraenti la ricchezza che ottiene per mezzo dello scambio abbia un valor d'uso superiore al valor di costo della ricchezza che dà via.

La prima condizione è necessaria, perchè lo scambio non avrebbe scopo e sarebbe anzi un controsenso se ognuno desse via un bene per lui indispensabile per ot-

tenerne in cambio un altro di cui sente meno bisogno. E questa prima condizione è realizzabile nello stesso tempo per ambidue i contraenti, perchè tutti non sentono gli stessi bisogni e non attribuiscono la stessa utilità al medesimo oggetto, onde è possibilissimo che per ogni ricchezza si abbiano tanti valori d' uso per quante sono le persone che la desiderano. Ed appunto la differenza in questi valori d' uso permette che la stessa ricchezza sia dall'uno data via volentieri e dall'altro ardentemente desiderata. I Figiani, popoli cannibali dell'Africa equatoriale, si farebbero scrupolo a mangiare i morti della loro stessa tribù, ma non hanno difficoltà a mangiar quelli delle tribù vicine; e conservano i loro istinti antropofagi, ad onta dei loro sentimenti di moralità relativa, facendo uno scambio, con cui ogni tribù cede i cadaveri delle proprie genti, ai quali attribuirebbe un valor d'uso uguale a zero, per avere quelli delle altre tribù il cui valore d'uso è elevatissimo.

Quanto alla seconda proposizione, è facile dimostrarne la verità. Abbiamo visto che un individuo isolato non si decide a fare uno sforzo per ottenere una data ricchezza, se non quando il valor d'uso di questa supera il suo valor di costo. Ora lo scambio non muta essenzialmente la situazione; in quanto che lo sforzo, che prima si considerava necessario per ottenere la ricchezza desiderata, si impiega invece sull'oggetto che si possiede, che si vuol dare in cambio e che rappresenta per conseguenza lo sforzo, il sagrifizio, il costo necessario per ottenere l'oggetto che si desidera. Anche in questo caso il valore si stabilisce a quel punto, in cui ciascuno dei due contraenti ottiene il massimo valor d'uso col minimo valor di costo,

colla sola differenza che quest'ultimo è ora rappresentato dal lavoro incorporato nella ricchezza che si dà via, la quale costituisce la condizione indispensabile per ottenere la ricchezza che si desidera.

Passiamo ora a vedere come gli stessi criteri si applichino alla determinazione del valore nello scambio sociale tra più persone. Invece di due contraenti l'uno di fronte all'altro, se ne hanno parecchi, che desiderano un dato bene e che ne fanno *domanda*, e parecchi che vogliono darlo via e che ne fanno *offerta*. La domanda è costituita da una serie di concorrenti per la compra di un bene economico, i quali attribuiscono ad esso un valor d'uso individuale differente, secondo l'urgenza dei loro bisogni, secondo il modo di sentirli, e secondo il grado diverso di utilità attribuito da ognuno ad una data ricchezza. L'offerta è costituita da una serie di concorrenti per la vendita, i quali attribuiscono ognuno un costo diverso alla stessa quantità della stessa ricchezza, secondo la differente abilità dei vari produttori, i vantaggi speciali che qualcheduno possiede rispetto agli altri, e il modo diverso con cui ognuno sente la stessa privazione o lo stesso sacrifizio.

È opportuno di notare che quando si parla di compra e di vendita, si adopera una frase elittica allo scopo di semplificare il problema; ma in realtà ogni individuo che si presenta sul mercato è nello stesso tempo compratore e venditore, produttore e consumatore. Chi compra, infatti, deve avere i mezzi necessari per fare un acquisto, ossia deve avere qualche cosa da vendere; come chi vende vuol essere pagato, ossia vuol comprare qualche altra cosa. E perciò la domanda e l'offerta sono due lati dello

stesso fenomeno: la ricchezza totale da un lato è domanda, dall'altro è offerta. Il che, sia detto tra parentesi, serve a dimostrare come sia vero il principio, ammesso dagli economisti, che non può esistere un eccesso generale di produzione. Più si produce ciò che gli altri desiderano, più aumenta l'offerta; ma in quanto essa serve a pagare gli acquisti, aumenta pure con ciò la domanda. A produce per avere i prodotti di B, e B per avere quelli di A; ma se entrambi producono di più, ognuno ha una maggior quantità di mezzi per acquistare una maggior quantità di prodotti dall'altro. Nè può esistere eccesso di produzione per mancanza di desideri da parte degli uomini, perchè i bisogni sono infiniti e progressivi, onde se non sono mai interamente soddisfatti neanche da coloro che si chiamano ricchi, a maggior ragione non lo saranno da quelli che hanno appena ciò che è indispensabile per vivere. L'unico caso in cui possa ammettersi un eccesso di offerta, che deve di necessità esser sempre parziale, è quando l'attività economica sia stata male indirizzata ed abbia prodotto di una data merce speciale più di quanto è richiesto dall'uso a cui essa è destinata, a scapito della produzione di altre merci che avrebbero servito per altri bisogni rimasti insoddisfatti.

Riprendendo l'analisi della domanda e dell'offerta, è evidente che, come nell'uomo isolato, come nello scambio tra due persone, anche nello scambio sociale il valore segue la legge del minimo mezzo, perchè ciascuno dei richiedenti mette il suo valore d'uso di fronte al minimo dei valori di costo socialmente raggiungibile e ciascuno degli offerenti mette il suo valor di costo di fronte al massimo dei valori d'uso socialmente raggiungibile, onde

il valore di scambio scaturisce dal rapporto tra i massimi valori d'uso e i minimi valori di costo che divengono effettivi. E poichè nessuno dei concorrenti della domanda è disposto a superare il proprio valor d'uso, come nessuno dei concorrenti dell'offerta è disposto a vendere al di sotto del proprio valor di costo, così quando la quantità domandata è maggiore di quella offerta, si ritireranno i valori d'uso più bassi, mentre quando la quantità offerta è maggiore di quella richiesta si ritireranno i valori di costo più alti, che non s'incontrano più in un valor d' uso corrispondente della domanda. Nel primo caso il valore di scambio aumenta, permettendo l'acquisto solo ai valori di uso più alti e la vendita a tutti i valori di costo; nel secondo caso diminuisce, permettendo la vendita ai soli valori di costo più bassi e l'acquisto a tutti i valori d'uso.

Prendiamo un esempio numerico per meglio spiegare il nostro concetto e supponiamo dapprima che la domanda superi l'offerta nelle seguenti proporzioni:

Domanda			Offerta		
Quantità		Valori d'uso	Quantità		Valori di costo
I	200	3	I	100	2
II	200	4	II	100	3
III	200	5	III	100	4
IV	200	6	IV	100	5

Essendoci quattro richiedenti di 800 unità in tutto, mentre i quattro offerenti non hanno che 400 unità, una parte della domanda non troverà da soddisfarsi, e si ritireranno il I e il II richiedente, che attribuivano al bene richiesto un valor d'uso rispettivamente di 3 e di 4. Al-

lora il valor di scambio si fisserà necessariamente a 5, perchè a 5 tutti gli offerenti possono vendere (anche il IV e a maggior ragione gli altri tre), e possono comprare i richiedenti III e IV, che attribuiscono alla data ricchezza un valor d' uso uguale o superiore, mettendo così in perfetto equilibrio la domanda con l'offerta. Invertiamo l'ipotesi ora e supponiamo che l' offerta superi la domanda in questo modo:

Domanda			Offerta		
	Quantità	Valori d'uso		Quantità	Valori di costo
I	100	3	I	200	2
II	100	4	II	200	3
III	100	5	III	200	4
IV	100	6	IV	200	5

In tal caso sono gli offerenti che non possono vendere tutte le 800 unità, dal momento che la domanda è solo per 400, e si dovranno ritirare gli offerenti III e IV, che si trovano in condizioni inferiori, perchè hanno dei valori di costo più alti. Allora il valor di scambio si fisserà necessariamente a 3, per includere tutti i quattro componenti la domanda, che attribuiscono alla data ricchezza un valor d'uso di 3 o di più, e per escludere gli offerenti III e IV, che attribuiscono ad essa un valor di costo superiore a 3, lasciando ai soli offerenti I e II il compito di mettere in equilibrio l'offerta con la domanda.

Possiamo, dunque, stabilire il principio che il valore di scambio è sottomesso a continue oscillazioni col variare della quantità offerta e domandata, e che aumenta quando la domanda supera l'offerta, ribassa quando l' offerta su-

pera la domanda. Con questo, però, non si vuol dire, come fanno molti, che l'aumento o il ribasso del valore debba essere esattamente proporzionale al movimento avvenuto nella domanda o nell'offerta, perchè è stato osservato, ad esempio, che quando la riduzione dell'offerta si riferisce ad un prodotto di prima necessità, ne aumenta il valore assai più che in misura proporzionale. Ed è bene il notarlo, per evitare di dare a questa legge importante un grado di precisione e di esattezza che essa assolutamente non consente.

Queste oscillazioni del valore di scambio, che fanno assumere ad esso il nome di *valore corrente*, tendono sempre a trovare un punto di equilibrio stabile, che ci dà quello che si chiama *valore normale*. Per ricercare la legge del valore normale dobbiamo distinguere i beni economici in tre categorie:

I. Beni aumentabili liberamente;

II. Beni aumentabili a costo crescente;

III. Beni inaumentabili.

I. Quando si può estendere all'infinito la produzione e l'offerta a costo più basso basta da solo a soddisfare la domanda, qualunque sia la di lei ampiezza od intensità, questo costo più basso determina il valore di scambio normale. Date tali condizioni, infatti, il valore non può mai superare il costo minimo, perchè i produttori otterrebbero qualche cosa più della loro rimunerazione solita, farebbero dei guadagni eccezionali e sarebbero da ciò spinti ad estendere la produzione, mentre l'aumento di offerta che ne risulterebbe farebbe o prima o poi ritornare il valore al livello del costo minimo. Se invece il valore fosse momentaneamente inferiore al costo, i pro-

duttori subirebbero delle perdite, l'offerta si ridurrebbe, e questa riduzione farebbe rialzare il valore fino al costo. Siccome, dunque, i guadagni eccezionali non possono durare a lungo, siccome, d'altro lato, nessuno vuol produrre a perdita, così il valore di scambio normale non può mai esser stabilmente nè superiore, nè inferiore al costo, onde deve tendere di necessità a pareggiarsi con esso.

Questa legge si applica principalmente ai prodotti dell'industria manifattrice, nei quali sono minime e di breve durata le deviazioni del valore corrente dal normale, perchè quei prodotti sono facilmente surrogabili l' uno con l'altro e non soddisfano mai a bisogni urgentissimi; perchè se ne può aumentare la produzione con la massima prontezza appena si manifesti una domanda eccezionale; perchè essendo facilmente trasportabili, possono essere mandati via dai luoghi dove esistono in quantità esuberante ed inviati nei luoghi dove se ne sente maggior bisogno; ed infine perchè sono conservabili, onde se ne può differire la vendita, quando essa dovesse farsi a cattive condizioni.

Quando si parla di costo in Economia politica s'intende di riferirsi al sacrifizio inerente ad ogni produzione, sacrifizio che si manifesta coll'impiego di capitale e di lavoro, e che trova la sua ricompensa nell' interesse e nel salario. Ma non si deve confondere il sacrifizio con la ricompensa che esso riceve, non si deve confondere la pena che sopporta l'uomo nella produzione col vantaggio che ne ritrae; tant'è vero che il progresso economico consiste nell'alterare la proporzione tra queste due cose, che si trovano in perfetta antitesi tra loro, aumentando la rimunerazione in rapporto al sacrifizio, o diminuendo il sacri-

fizio in rapporto alla rimunerazione. Non son, dunque, il salario e l' interesse che costituiscono il costo, ma gli sforzi, i sacrifizi e i pericoli inerenti al lavoro e all' accumulazione del capitale. Certo quando la concorrenza è libera, le ricompense tendono a proporzionarsi ai sacrifizi; ma ciò non toglie che non sia di grande importanza il tenere distinte le une dagli altri, allo scopo di evitare degli errori gravissimi, che vediamo riprodursi ad ogni momento. È un errore, ad esempio, il dire che i salari elevati neutralizzano il vantaggio che un paese ha in una data specie d' industria, come sarebbe assurdo l' asserire che i guadagni eccezionali di un avvocato di grido neutralizzano i vantaggi della sua abilità; giacchè come questi vantaggi sono la causa di quei guadagni eccezionali, così i salari elevati sono la conseguenza delle condizioni favorevoli nelle quali lavorano gli operai. La confusione nasce dal fatto che il problema della produzione si riguarda esclusivamente dal punto di vista dei capitalisti; onde i loro guadagni si equiparano ai vantaggi che un paese trae da una data industria, mentre i salari pagati ai lavoratori, andando a scapito dei profitti degl' industriali, si considerano come una sottrazione fatta alla ricchezza nazionale. Ma dal punto di vista sociale, che è l'unico di cui debba tener conto la nostra scienza, i salari alti non sono un inconveniente, allo stesso modo che non lo sono i profitti elevati, e coesistono, anzi, nella maggior parte dei casi con un costo basso di produzione. Se colle stesse spese di lire 1200, il terreno A dà 100 ettolitri di grano, e il terreno B ne dà 60; se in entrambi 1/4 del prodotto paga gl'interessi e 3/4 i salari, gli operai guadagnano in A 75 El., in B 45; ma il costo di ogni et-

tolitro di grano nel primo terreno è (lire 1200:100) di lire 12, nel secondo (lire 1200:60) di lire 20, perchè in A la stessa quantità di grano si ottiene con minore difficoltà e con minori sacrifizi essendo più fertile la terra. Da ciò possiamo concludere che i salari sono più alti in quelle industrie e in quei paesi dove il costo di produzione è più basso; che il progresso economico, rendendo più efficace il lavoro, fa diminuire il costo, pur facendo crescere i salari; e che non si può avere aumento di costo, se non quando per una data produzione si richiede un aumento nella quantità e nella qualità del lavoro, o nella quantità e nel tempo d'impiego del capitale.

II. Quando i successivi incrementi di produzione esigono un costo crescente e per soddisfare la domanda occorre anche l'offerta a costo più alto, allora questo costo più alto determina il valore di scambio normale. Se, ad esempio, le prime 100 unità di un prodotto hanno un valor di costo uguale a 5, le seconde di 7 e le terze di 10; se la domanda è di 300 unità; il valore deve necessariamente essere 10. Difatti, ammettiamo che dapprima il valore di scambio si fissi a 5; a questo limite si ritireranno i valori di costo di 7 e di 10, e rimarranno nell' offerta le sole prime 100 unità al valor di costo di 5; ma la domanda, che è di 300 unità, trovandosi tanto superiore all' offerta, farà crescere il valore di scambio, poniamo, sino a 7; allora potranno venir incluse nell'offerta anche le seconde 100 unità, senza arrivare con ciò a stabilire un equilibrio con la domanda; e questo equilibrio potrà raggiungersi solo al valor di scambio di 10, perchè solo a questo punto ci sarà la convenienza a vendere anche le terze 100 unità. Tale ragionamento si basa sul fatto

indiscutibile che nessuno degli offerenti vuol vendere a meno del suo valor di costo, onde il valor di costo più alto delle ultime unità, che occorrono per soddisfare completamente la domanda, diventa necessariamente il limite su cui si fissa il valore di scambio.

Questo secondo caso della legge del valore si applica principalmente ai prodotti dell'industria estrattiva e dell'industria agraria, nei quali i successivi incrementi di produzione si ottengono spesso, come vedremo meglio in seguito, a condizioni sempre peggiori, perchè la natura diventa sempre più avara dei suoi doni, o perchè accrescendo l'impiego di capitale e di lavoro non si riesce ad avere un aumento proporzionale di reddito, o perchè la produzione si deve esercitare di necessità in luoghi sempre più distanti dal mercato in cui i prodotti trovano un esito. In questa seconda categoria di beni economici i rapporti tra valore corrente e valore normale presentano due caratteristiche speciali degne di essere rilevate:

1) Le variazioni in aumento o in ribasso della domanda non influiscono soltanto sul valore corrente, come avviene nei beni della prima categoria, ma modificano anche il valore normale; perchè l'espandersi o il restringersi della produzione dà luogo ad un aumento o ad un ribasso nel costo, onde il crescere o il calare della domanda fa crescere o calare stabilmente il valore, modificando il suo punto normale.

2) Le variazioni del valore corrente non si rispecchiano subito sul valore normale perchè i prodotti dell'industria estrattiva ed agricola soddisfano spesso a bisogni urgenti, non sono sempre conservabili, nè molto facili a trasportarsi, ed hanno di frequente un periodo

lungo di produzione, con processi che non si possono arrestare nè estendere da un momento all'altro, il di cui resultato è talvolta molto incerto. Il più breve periodo entro cui si possa accrescere l'offerta di alimenti e di materie prime del regno vegetale è in generale un anno, e se si tratta di prodotti del regno animale il periodo minimo è molto più lungo. Inoltre l'agricoltore potrà decidere quanta estensione di terreno consacrerà ad un dato raccolto, o qual numero di animali vorrà mantenere, ma il resultato varierà secondo le stagioni, e potrà essere in eccesso o in difetto sui suoi calcoli. Queste circostanze, unite alle altre di spiegazione più ovvia, rappresentano tanti ostacoli al pareggiamento tra l'offerta e la domanda, e per conseguenza tendono a produrre frequenti ed estese deviazioni del valore corrente dal normale. Lo stesso fenomeno si osserva pure nei metalli preziosi, ma per un'altra ragione: perchè essi si conservano per secoli e secoli e si accumulano in quantità grandissima; onde il loro valore di scambio può essere per molto tempo superiore o inferiore al costo massimo necessario per soddisfare la domanda, perchè le variazioni dell'offerta rappresentano aumenti o diminuzioni insignificanti rispetto alla quantità di oro e argento che già esiste.

III. Se nel primo e nel secondo caso il valore normale si trova nella scala dei valori di costo, nel terzo invece si trova sempre tra i valori d'uso; in quanto che l'aumento dell'offerta è l'unico modo per ricondurre il valore al livello del costo, e siccome nel caso che ora esaminiamo l'offerta è inaumentabile, così qui necessariamente il valore normale sarà sempre superiore a tutti i valori di costo, minimi o massimi che sieno. Cessando, dun-

que, di avere influenza la scala dei valori di costo, tutto dipenderà dall'intensità della domanda e dalla quantità disponibile per soddisfarla. Supponiamo che un libro raro sia domandato da tre persone, e che la prima gli attribuisca un valore d'uso come 1000, la seconda come 500 e la terza come 100. Se di questo libro esiste una sola copia potrà vendersi a 1000, se ne esistono due in mano di due venditori separati, se ne ricaverà per ognuna 500, se ne esistono tre presso tre venditori il valore di scambio dovrà essere di 100, perchè per attirare il secondo compratore bisogna adattarsi al di lui valor d'uso più basso e si dovrà discendere ancora per attirare il terzo, mentre quell'uno o quei due che attribuirebbero al libro un valore d'uso più elevato, ad onta di ciò non vorranno certo spendere più di quello che paga l'ultimo compratore. Se, però, le tre copie di questo libro si trovano presso lo stesso libraio, egli potrà essere indifferente a venderne una per 1000 o due per 500 l'una, ma non avrà convenienza a venderne tre, perchè dovrebbe scendere a 100, ottenendo complessivamente 300 invece che 1000. E per ciò quando l'intera quantità disponibile di un prodotto, invece di essere suddivisa tra parecchi venditori, si trova concentrata in uno solo, questi, diventando un monopolista, potrà regolare l'offerta a suo vantaggio, anche se dessa consentisse un aumento indefinito. Allora, tanto se si tratta di un bene aumentabile liberamente, quanto se si tratta di un bene esistente in quantità limitata, il monopolista sarà in grado di fissare a sua scelta o il valore di scambio o la quantità da vendersi, senza essere in grado, però, di fissare contemporaneamente l'uno e l'altro di questi due elementi, giacchè se l'aumento di

LIBRARY UNIVERSITY OF CALIFORNIA

offerta fa ribassare il valore di scambio, il ribasso di questo accresce la domanda, e viceversa se la riduzione dell'offerta aumenta il valore di scambio, con questo aumento la domanda si ristringe, escludendo molti richiedenti che prima erano disposti all'acquisto. L'unica posizione privilegiata che ha il monopolista è di potere scegliere ciò che gli convenga meglio tra l'aumentare o il diminuire l'offerta e tra il fissare ad un limite più basso o più alto il valore di scambio, senza subire l'influenza di venditori concorrenti e seguendo solo le esigenze del proprio tornaconto. Supponiamo, ad esempio, che per una data merce i prezzi, la quantità venduta e il ricavo complessivo si stabiliscono in queste proporzioni:

Prezzo	Quantità	Ricavo
1	100	100
2	90	180
3	80	240
4	70	280
5	60	300
6	50	300
7	40	280
8	30	240
9	20	180
10	10	100

È chiaro che al monopolista non conviene di vendere 100 unità della sua merce, nè 90, nè 80, ecc., ma o 50 o 60, perchè solo in tal modo egli riesce ad ottenere il ricavo massimo di L. 300; come d'altro lato se egli vuol

fissare il prezzo non avrà convenienza a fissarlo a 10, a 9, a 8, nè a 1, a 2 o a 3, ma a 5 o a 6, perchè così del pari otterrà il ricavo massimo. Dal che si vede come anche un venditore che goda di un assoluto monopolio non può determinare il valore di scambio a suo capriccio; spesso gli aumenti di prezzo gli portano un danno e i ribassi fanno crescere i suoi guadagni.

La condotta del monopolista risulta da uno studio accurato della scala dei valori d'uso costituenti la domanda, che influiscono sulla intensità di essa. E l'intensità della domanda, oltre essere l'elemento predominante nella determinazione del valore di scambio pei prodotti inaumentabili o per quelli soggetti a monopolio, è pure della massima importanza in tutti i casi, in cui il lavoro ed il capitale trovano difficoltà a passare da un luogo all'altro o da un impiego ad un altro. In tali casi il valore di scambio di due prodotti, che si permutano tra loro, è dato dall'intensità della domanda del primo paragonata all'intensità della domanda del secondo, ossia in altri termini dalla *domanda reciproca*. Se il paese A vende al paese B grano in cambio di ferro, il valore di questi due prodotti non sarà dato dal costo, perchè gli elementi della produzione non passano con tanta facilità da una nazione all'altra, ma sarà dato dalla domanda reciproca. Così qualora A costruisca molte ferrovie e domandi gran quantità di ferro, mentre B ha poco bisogno di grano, il primo paese vedrà crescere il valore del ferro e diminuire quello del grano, e dovrà dare più grano per aver ferro. Su questa legge, che vale, oltre che per gli scambi internazionali, anche tra gruppi industriali non concorrenti, avremo occasione di ritornare a suo luogo più di pro-

posito, e possiamo perciò limitarci qui ad un semplice accenno *.

CAPITOLO V.

Economie individuali ed Economia sociale.

L' insieme dell' agire economico di una o più persone, guidato dalla legge del minimo mezzo, basato sui calcoli di valore che ne sono la conseguenza, e diretto al raggiungimento e all' impiego dei beni necessari alla soddisfazione dei bisogni, si chiama *economia*. Quando il soggetto di un' economia, cioè colui che esercita l' attività economica, è una persona fisica o giuridica, che rappresenta l' unica e sola volontà dirigente di questa attività, si ha una *economia individuale*.

Le economie individuali si possono distinguere secondo i seguenti criteri diversi:

1) Secondo la specie del soggetto dirigente:

a) economie d' individui singoli, che si estendono anche fino alle economie di famiglia;

b) economie di persone giuridiche, come corporazioni, associazioni, imprese sociali ec.

* Menger, *Grundsätze*. — E. v. Böhm-Bawerk, *Kapital und Capitalzins*, Innsbruck, 1884-89. — F. Ferrara, *Esame storico-critico di economisti e dottrine economiche*, Torino, 1889-92. — A. E. F. Schaeffle, *Sistema sociale dell' Economia umana* (Biblioteca dell'Economista, Terza serie, Vol. V). — Mill, *Principles*. — J. E. Cairnes, *Some leading principles of Political Economy*, London, 1874. — J. L. Laughlin, *Elements of Political Economy*, New-York, 1896. — Pantaleoni, *Principii*. — C. Supino, *La Teoria del Valore e la legge del minimo mezzo* (Giornale degli Economisti, 1889).

2) Secondo gli scopi a cui debbono servire:

a) economie private, in cui predomina l' interesse personale e che hanno in vista la soddisfazione dei bisogni individuali;

b) economie pubbliche, che fanno appello più di frequente al principio sociale e che mirano alla soddisfazione dei bisogni collettivi.

3) Secondo la specie di attività economica che vi predomina:

a) economie di produzione, che si occupano dell'acquisto dei beni nelle varie categorie d' industrie e che tendono ad ottenere il massimo prodotto possibile col minimo possibile di sforzo o di sacrifizio;

b) economie di consumo, che si occupano dell' impiego dei beni e che tendono a raggiungere la massima soddisfazione possibile colla minima spesa o colla minima distruzione di ricchezza. Le economie di consumo sono sempre in relazione con quelle di produzione; se pare assumino una posizione isolata ed indipendente presso coloro che vivono di reddito, si tratta però di una semplice apparenza, perchè nessuno può consumare se non produce o non fa produrre da altri, come nessuno produce se non in vista di un consumo.

La riunione di tutte le economie individuali racchiuse dentro uno stato, che sono per ciò sottomesse al medesimo ordinamento giuridico e politico e che si trovano in relazione continua fra di loro, forma quella che si chiama *economia sociale*. Essa è un organismo complesso, di cui le economie individuali sono le cellule e che non ha una unità direttiva. Se potessero realizzarsi gl' ideali del socialismo, l'economia sociale diverrebbe una grande economia

individuale di produzione connessa a tante economie individuali di consumo; se si realizzasse il comunismo, la economia sociale sarebbe una grandiosa economia individuale di produzione e di consumo. Ma anche ora l'economia sociale non è la semplice somma di tutte le economie di uno stato, è un insieme organico, come risulta chiaramente da queste tre circostanze. In primo luogo tutte le economie individuali sono in rapporti strettissimi fra loro e subiscono l' influenza l'una dell'altra, onde qualunque fenomeno che si manifesti in una parte dell'economia sociale si ripercuote in modo più o meno intenso sopra le altre parti. Così quando l' agricoltura langue il commercio ristagna; se manca il raccolto della materia prima per un' industria, molte fabbriche sono costrette a sospendere la lavorazione, gettando sul lastrico una grande quantità di operai e riducendo molte famiglie alla miseria; l' invenzione o il perfezionamento di una macchina manda in rovina coloro che adoperano processi di produzione meno perfetti, mentre facendo ribassare il prezzo di certi prodotti, vantaggia un gran numero di consumatori. In secondo luogo ogni economia individuale, oltre agire per conto suo, a benefizio dei suoi componenti, ha sempre anche degli scopi di carattere sociale, si assume delle funzioni che ridondano a vantaggio di tutti. Difatti ogni cittadino, non solo presta l' opera sua in tanti uffici necessari al buon andamento della cosa pubblica, ma deve inoltre dare una parte dei suoi redditi allo stato sotto forma di tributi, per mezzo dei quali il resultato dell'attività economica dei privati si rivolge alla soddisfazione di bisogni collettivi. E in terzo luogo tutte le economie individuali di uno stato hanno nuovi vincoli che le stringono fra loro, hanno altri ele-

menti di comunanza e di unione, nell' essere tutte sottomesse alle stesse leggi e alla medesima autorità politica, nell'avere spesso uguaglianza di lingua, di religione e di costumi, nell' avere la stessa storia a comune, le stesse tradizioni del passato e gli stessi ideali dell' avvenire.

Se queste tre circostanze raggruppano le economie individuali in una economia sociale, d'altro lato ogni economia sociale si stacca e si distingue dalle altre, perchè ognuna possiede un territorio suo proprio, su cui le altre non hanno alcun diritto; in ognuna vive un popolo, che non è sottomesso ad altri popoli, ma che ha la più completa libertà ed indipendenza; ognuna ha un proprio ordinamento politico, che la protegge e la difende, senza avere alcuna efficacia sulle altre economie sociali. Lo sviluppo delle relazioni tra i popoli può dar luogo ad un' economia mondiale, che risulterebbe dalla unione in rapporti di scambio di molte o di tutte le economie sociali della terra. In questo senso si parla di una economia mondiale dei popoli mediterranei a tempo dei Romani, o ai nostri giorni di un'economia mondiale dei popoli occidentali in opposizione a quella dei popoli orientali, di un'economia mondiale europea e di una americana. Ma poichè si tratta di semplici rapporti di scambio, che avvincono le singole economie sociali, senza che esse perdino mai la loro indipendenza, senza che la loro unione divenga mai più intima, non ci sembra opportuno di considerare l' economia mondiale come un organismo, e preferiamo riserbare quest' appellativo all'economia sociale, composta com' è di un numero infinito di economie individuali, strettamente avvinte tra loro in mille modi, sotto l'egida di uno stesso ordinamento politico.

L' economia sociale assume degli atteggiamenti diversi

ed un grado diverso di sviluppo per l'influenza delle condizioni naturali in cui si trova. La natura, come abbiamo visto, offre materie e forze all'attività economica; quanto più abbondanti sono questi doni, tanto più fiorente può essere la produzione; ma d'altra parte le condizioni naturali ora sono un incitamento, ora sono un ostacolo alla attività economica stessa. I paesi, dove esse sono eccezionalmente favorevoli, dove esistono in esuberanza i mezzi necessari per vivere, hanno un progresso economico più lento, perchè mancano gli stimoli ad un lavoro efficace e continuato; al contrario, dove le condizioni naturali sono così misere, che l'uomo cogli sforzi più intensi non arriva neanche a soddisfare i bisogni più urgenti, non riman tempo, nè possibiltità per pensare ai bisogni più elevati, e la produzione resta sempre scarsa ed insufficiente. E per questo nelle regioni della zona temperata, nelle quali la natura tiene il giusto mezzo fra il troppo delle terre tropicali e il troppo poco delle terre polari o delle steppe, l'uomo è spinto all'attività economica dalla limitata liberalità della natura, che però ricompensa adeguatamente il lavoro, e la produzione, per ciò, progredisce e prospera.

Le condizioni naturali esercitano una grande influenza sui caratteri dell'economia sociale, e principalmente nei seguenti modi: 1) colle differenze che esistono nella conformazione della superficie della terra, a seconda che essa è piana o montuosa; 2) con la fertilità maggiore o minore del suolo e colla qualità e l'abbondanza dei minerali che esso racchiude nel suo seno; 3) con l'acqua, che può servire come elemento indispensabile agli uomini, che influisce sulla vegetazione, che come forza motrice favorisce lo sviluppo delle industrie, che col mare e coi fiumi na-

vigabili serve come via al trasporto dei prodotti da un luogo all'altro; 4) con l'aria, che influisce sul clima, sul calore e l'umidità ed ha un'azione importantissima sulla fertilità del suolo, sulla conservazione delle ricchezze e sull'attività dell'uomo; 5) con la grandezza del territorio sul quale ha sede l'economia sociale, che ha importanza per la diversificazione dei rami d'industria dentro uno stesso paese e per l'indipendenza economica di esso; 6) con la posizione di un paese rispetto agli altri che lo circondano, che influisce sul carattere morale dei popoli, sugli scambi, sugli armamenti ec.

Insieme alle condizioni naturali esercita un'influenza potente sull'economia sociale anche il fattore umano nelle sue più svariate manifestazioni. L'attività economica, in fatti, varia secondo le razze, deboli o forti, secondo il desiderio maggiore o minore di lavorare che hanno i popoli, secondo l'estensione e l'intensità de' loro bisogni, secondo l'educazione e l'istruzione di cui essi son forniti. La maggior quantità di bisogni e un'educazione più raffinata allargano gli scopi che si prefigge l'uomo e nel medesimo tempo consentono ad esso di dominar meglio le forze della natura e di accrescere la produzione. Anche le istituzioni giuridiche e politiche modificano spesso i caratteri dell'economia sociale. La sicurezza pubblica e la giustizia all'interno rafforzano i legami tra le economie individuali, e su di esse esercitano una grande influenza le leggi sulla proprietà, sui contratti, sul lavoro nelle fabbriche ec. La formazione dei grandi stati nel secolo XVII dà un'impronta specialissima alle economie sociali, che cessano di essere localizzate ed assumono proporzioni grandiose; mentre la politica mercantilista, in quanto dà maggior

unità ai mercati interni e rende più difficile il traffico con l'estero, contribuisce a stringere sempre più le economie individuali in un organismo autonomo ed indipendente. Ed anche ai nostri giorni abbiamo esempi numerosi di stati agricoli che si trasformano in stati industriali, cambiando il carattere della loro economia sociale, per mezzo di un'azione politica e di una legislazione doganale protezionista.

Ma se l' economia sociale si modifica sotto l' influsso del fattore umano, essa è alla sua volta un fattore importantissimo del benessere delle nazioni e del loro progresso civile. Certo le circostanze economiche determinano dapprima soltanto l' esistenza materiale degli uomini, ma l'ampiezza del reddito, l'abbondanza del capitale, le varie specie di attività economica ec. influiscono di riflesso sulla vita di famiglia, sull' allevamento e sull' educazione dei figli, sulla soddisfazione dei bisogni più elevati di civiltà, sulla condotta morale degl' individui, sul benessere generale; influiscono di riflesso sulla potenza e sul progresso degli stati, in quanto dalla ricchezza dei popoli o dalla loro maggiore o minore capacità contributiva dipende la possibilità di fare delle spese per la difesa nazionale, per il miglioramento materiale e morale dei cittadini, per lo sviluppo dell' arte e della scienza, per il raggiungimento degli scopi più ideali e sublimi. Se dunque l' economia sociale concerne soltanto la vita materiale delle nazioni, è tale l' importanza che questa vita materiale ha per gl'individui e per i popoli, che l' economia sociale stessa diventa la base, il fondamento e il motore di ogni progresso civile. E se dobbiamo considerare come unilaterale ed esagerata la tesi del materialismo storico, che tutti i fe-

nomeni sociali vuol far derivare dal solo fattore economico, non possiamo mettere in dubbio la di lui preponderanza, dal momento che da esso dipendono le condizioni stesse di esistenza dell'umanità e che l'uomo per agire in qualunque modo prima di tutto deve vivere.

L' economia sociale si evolve di continuo, diventando un organismo sempre più perfetto e attraversando diversi stadi, che si succedono l' uno all' altro, a misura che la popolazione si accresce e deve lottare più intensamente con la natura per ottenere da essa i mezzi necessari alla soddisfazione dei bisogni. « Una causa secolare, uniforme, incessante preme sulla terra, l' incremento del genere umano. Questa causa, operando, immensa e continua, determina una serie di gradi successivi nella densità della popolazione. Ora ad un grado determinato di densità della popolazione corrisponde, e sovr'esso si erige, un determinato sistema economico, quindi un determinato modo di produzione, un determinato ordinamento della proprietà fondiaria, un dato sistema di coltura, un dato rapporto fra la proprietà ed il lavoro, in breve un determinato organismo di rapporti sociali. Ma, aumentandosi le genti, e mutando per ciò il grado della densità di popolazione, tutto quel sistema fondiario e sociale, che corrispondeva al grado precedente della densità della popolazione, diviene inadeguato agli accresciuti bisogni, epperò insopportabile. Quindi esso dev' essere infranto; ed è la causa stessa che gli ha data la vita quella che or glie la toglie; è precisamente l' incremento della popolazione, ossia il fatto primo, che evocò quel sistema economico, quello che or ne decreta inesorabile la compiuta rovina. Allora sorge uno di que' periodi critici, che Augusto Comte intitola epoche di de-

composizione sociale; ma dal processo di decomposizione si svolge un novello sistema economico, che soddisfa gli accresciuti bisogni delle genti addensate, e che perciò rappresenta una forma sociale superiore. E questo nuovo sistema economico permane a sua volta durante un certo periodo, finchè quella stessa causa, che ne ha determinata la genesi, e che opera sempre, benchè non avvertita, benchè non conosciuta da' più, non lo conduca a dissolversi ed a seguire le sorti del sistema che lo precesse » (Loria).

L' incremento continuo della popolazione fa attraversare all' economia sociale diversi stadi, che vengono distinti dal punto di vista della produzione e dal punto di vista dello scambio. Sotto il primo aspetto si hanno gli stadi: 1) della caccia e della pesca, 2) della pastorizia, 3) dell' agricoltura, 4) del commercio e dell'industria in piccolo, 5) dell' industria in grande, i quali traggono la loro caratteristica principale dalla prevalenza dell' una o dell' altra di queste forme di produzione; sotto il secondo aspetto si hanno gli stadi: 1) dell' economia in natura, in cui i prodotti si scambiano direttamente con prodotti, 2) dell' economia monetaria, in cui nello scambio interviene il denaro, e 3) dell'economia creditizia, in cui i pagamenti si fanno per mezzo di sostituti della moneta. Ma siccome questi stadi non si presentano nello stesso ordine presso tutte le nazioni e siccome un esame accurato di essi ci trascinerebbe a fare una storia completa dell'economia sociale, senza avere il vantaggio di ricavarne dei dati importanti per le nostre successive ricerche, così preferiamo distinguere nella evoluzione economica: 1) il periodo dei popoli primitivi, 2) il periodo medioevale e 3) il periodo

contemporaneo, limitandoci a dare di ognuno di essi i soli caratteri fondamentali.

1) Presso i popoli primitivi le economie individuali formano delle unità sociali staccate, senza rapporti tra loro. La natura è l'elemento principale della produzione, giacchè l'uomo non esercita alcun ramo di industria e non fa che appropriarsi i frutti che crescono spontaneamente e gli animali che si trovano sulla terra, nell'aria o nell'acqua. I consumi sono scarsi, si riferiscono ai bisogni più urgenti, e danno luogo ad alternative continue di abbondanza e di deficienza tale da provocare la morte di gran parte della popolazione. Le occupazioni sono quasi uguali per tutti; non esiste proprietà privata; manca una divisione netta di classi; gli abitanti sono poco numerosi e sparsi sopra una grande estensione di territorio, senza contatti e senza relazioni di scambio.

2) Nel medio evo le economie individuali cominciano ad avere tra loro dei rapporti intermittenti. Il lavoro acquista maggiore importanza e diventa l'elemento principale della produzione. Nelle campagne sorgono le prime industrie rudimentali esercitate nell'economia domestica e alcuni atti di scambio in natura; nelle città le arti ed i mestieri assumono forma indipendente colle corporazioni e si estende il commercio coi mercati e colle fiere. I consumi si accrescono, ma si riferiscono a beni che non si possono conservare, nè accumulare, onde il lusso si manifesta con un gran numero di servi, di sottoposti o di clienti e con una ospitalità larga e senza limiti. La ricchezza ha principalmente carattere immobile, perchè la specie più importante di essa è data dalla proprietà fondiaria e perchè anche gli altri elementi della ricchezza

s' immobilizzano col vincolarli al suolo. La popolazione comincia a diventare un po' più densa. specialmente nelle città, e si divide in classi rigide e fisse, basate su criteri giuridici che nessuno è in grado di modificare a suo favore.

3) Ai nostri giorni, con la grande industria, con le invenzioni, colle macchine, cogli istituti colossali di credito, il capitale predomina ed assume un' importanza tutta speciale. I rapporti tra le singole economie individuali divengono strettissimi e continui, non solo dentro ogni economia sociale, ma anche fra le varie economie sociali di tutto il mondo, perchè ognuno consuma ciò che gli altri hanno prodotto e produce ciò che gli altri consumeranno, onde gli scambi s' intensificano e divengono internazionali. La popolazione si addensa ovunque; i consumi si accrescono a dismisura, pur accrescendosi contemporaneamente l'accumulazione dei beni facilmente conservabili; la ricchezza si mobilizza anche in quelle forme che hanno per loro natura un carattere immobile; e la divisione tra le varie classi sociali si semplifica, perde ogni rigidità e si basa esclusivamente su criteri economici *.

* Wagner, *Grundlagen.* — Schoenberg, *Handbuch.* — C. Knies, *Die Politische Oekonomie vom geschichtlichen Standpuncte,* Braunschweig, 1883. — H. v. Mangoldt, *Volkswirthschaftslehre,* Stuttgart, 1868. — I. Lehr, *Grundbegriffe und Grundlagen der Volkswirtschaft,* Leipzig, 1893. — B. Hildebrand, *Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft,* Frankfurt a. M., 1848. — R. T. Ely, *Introduction to Political Economy,* New-York, 1893. — A. Loria, *La legge di popolazione ed il sistema sociale,* Siena, 1882.

CAPITOLO VI.

Divisione del lavoro sociale.

Se consideriamo i tre periodi principali dell'evoluzione economica, che abbiamo brevemente tratteggiati, ci potremo subito accorgere come essa tenda a dare all'economia sociale il carattere di un organismo sempre più perfetto, rendendo più intima la colleganza tra le varie economie individuali, le cui relazioni reciproche si estendono, s' intensificano e s' intrecciano in mille modi, e facendo in maniera che esse cooperino tutte ad uno scopo comune, completandosi a vicenda per mezzo dello scambio, dopo aver assunto ognuna di esse un compito speciale. La specializzazione delle funzioni è il tratto più saliente che distingue l' organismo economico dei popoli primitivi da quello dei popoli più progrediti, come del resto è il tratto distintivo, anche nel mondo biologico, tra gli organismi inferiori e gli organismi superiori, perchè solo in questi ultimi abbiamo una separazione netta tra il sistema nervoso, l' apparato digestivo, circolatorio, respiratorio ecc., solo in questi ultimi ogni organo ha una funzione specifica e non compie che quella.

La specializzazione delle funzioni in Economia politica si chiama divisione del lavoro sociale, con una terminologia che anche altre discipline hanno presa a prestito dalla nostra scienza. L' aggettivo *sociale*, che quasi nessun trattatista adopra mai in questo caso, è qui necessario per far vedere come noi consideriamo il fenomeno nelle sue manifestazioni più generali, e non nel suo aspetto

tecnico parziale, che ci si rivela nell' interno di ogni fabbrica o di ogni officina, sotto forma di divisione delle occupazioni. Intesa in senso generale, la divisione del lavoro è l'adattamento delle forze umane a compiti distinti e specializzati, che ognuno assume non per sè solo, ma anche per gli altri; e non scaturisce, come credeva Adamo Smith da una inclinazione che abbia l' uomo per gli scambi, ma deriva dal desiderio che hanno tutti di perfezionarsi in quello che fanno, dalla necessità di provveder meglio alla soddisfazione dei bisogni, dall'osservazione del risparmio di forze che si ottiene, e soprattutto dalla differenza delle umane facoltà. Questa differenza può dipendere dall' età o dal sesso, dalla razza o dal temperamento, e da tante cause individuali che influiscono a dare uno sviluppo ora maggiore ed ora minore alle facoltà fisiche, intellettuali e morali di ogni uomo, rendendolo più adatto ora per un lavoro ed ora per un altro. Accanto a questa diversità di attitudini, esiste del pari una diversità infinita nei lavori che concorrono alla produzione sociale, oltre che nel carattere, nella direzione e nella durata degli sforzi che questi lavori esigono, sforzi di attenzione, di memoria, d' intelligenza, sforzi dei differenti organi fisici, sforzi isolati o combinati, alternativi o continui, prolungati o passeggieri. Ora la differenza delle facoltà umane, combinata e messa in rapporto colla differenza dei singoli lavori componenti la produzione sociale, determina quasi automaticamente la divisione del lavoro, allo scopo di assegnare ad ognuno quella occupazione che è più confacente alle sue attitudini.

La prima e più semplice manifestazione della divisione del lavoro sociale avviene nella famiglia fra l' uomo, la donna, i figli e i servi. A questa sussegue poi la sepa-

razione dei preti, dei guerrieri e dei notabili in antico, o dei commercianti più tardi, dal resto della popolazione, che rimane composta di schiavi e di operai, dando luogo alla distinzione tra professioni alte e basse, tra arti maggiori e minori, tra classi dominanti e soggette. In seguito si ha una terza manifestazione della divisione del lavoro, colla separazione dell' industria manifattrice dall'economia domestica e dall'agricoltura; con la specializzazione di ogni ramo d' industria secondo la natura dei prodotti (agricoltura, industria forestale ec.), secondo la qualità della materia prima adoprata (industria del cotone, della lana, del ferro ec.), secondo i processi di produzione (filatura, tessitura ecc.); e collo sminuzzamento del lavoro dentro ogni fabbrica od officina, suddividendo in tante operazioni distinte il lavoro necessario alla formazione di un prodotto compiuto. Infine una quarta manifestazione della divisione del lavoro si riferisce a differenze locali, dipendenti da condizioni naturali od acquisite dei vari paesi e dalla maggiore o minore facilità dei trasporti. Nella campagna predomina l' agricoltura, nelle città l' industria manifattrice ed il commercio; nel centro di ogni città si stabiliscono professioni e mestieri differenti da quelli della periferia; e nei villaggi si hanno differenze sensibili rispetto ai vari rami di produzione, secondo che è maggiore o minore la distanza della città. Lo sviluppo dei trasporti estende poi la divisione del lavoro tra le varie regioni e la fa diventare internazionale: ogni regione ha la sua specialità, ha prodotti di sua esclusiva fabbricazione, che spedisce anche all' estero. La capitale diventa la sede di banche, di assicurazioni e di tante altre specie di società anonime;

nelle città di mare si stabiliscono case d' importazione o di esportazione, e così via di seguito.

La divisione del lavoro non presuppone soltanto una comunanza sociale, ma anche un adattamento, un' organizzazione fra i lavori specializzati, i quali devono potersi eseguire senza interruzione, colla massima uniformità e contemporaneamente, mettendoli in opportuna relazione tra loro. Non può esister, dunque, divisione di lavoro sociale, se coloro che vi partecipano non sono in qualche modo organizzati. Tale organizzazione può essere o *coattiva* o *libera:* l' una deriva da una comunità già costituita, l'altra produce questa comunità quasi spontaneamente, determinando la cooperazione tra i vari compiti differenziati; e tutte e due danno luogo a quattro forme di divisione del lavoro. L' organizzazione dei partecipi ad essa è coattiva: 1) nella famiglia, specialmente in antico, nei chiostri, nelle caserme, nelle case di lavoro ec., che assegnano ai loro membri determinate funzioni in cambio di tutto ciò che è necessario alla loro esistenza, che si reggono o sull' affetto, o sulla religione, o sopra una severa disciplina, e che rappresentano un sistema utile certo in alcuni casi eccezionali, ma di cui sarebbe utopistico il pretendere un' applicazione più estesa e generale; 2) negli stati antichi, aventi una costituzione sacerdotale o guerriera, che hanno schiavi e servi, che pagano gl' impiegati con prestazioni naturali, che assegnano funzioni apposite alle famiglie aristocratiche, stabilendo una separazione di classi e di uffici. È libera: 3) negli stati moderni, con un gran numero d' impiegati, liberamente scelti, istruiti, pagati col ricavo delle imposte, in cui le funzioni pubbliche divengono un compito speciale di chi vi si consacra, ed in

cui lo stato viene ad essere l'organizzatore degli uffici divisi di una parte della collettività; 4) nelle imprese industriali e commerciali basate sulla concorrenza, colle quali ognuno sceglie liberamente il lavoro per cui ha speciali attitudini o che è maggiormente richiesto dalla società, colle quali i rapporti tra gl' individui divengono puramente materiali e avvincono tutti in mille modi, pur lasciando nello stesso tempo ad ognuno la massima indipendenza, colle quali il mercato, la borsa, la moneta, il diritto di contratto sono le sole istituzioni connettive che uniscono tra loro i membri della società civile.

In quest' ultimo caso la divisione del lavoro presuppone, come condizioni indispensabile, l' esistenza dello scambio, perchè senza di esso ognuno dovrebbe consacrarsi a tutte le industrie e a tutte le operazioni di ogni singola industria, nessuno sarebbe in grado di limitare la sua attività economica ad un lavoro specialissimo, dal momento che non avesse la possibilità di dar via i resultati di questo lavoro per ottenere quelli del lavoro altrui. Inoltre la divisione del lavoro. liberamente organizzata, presuppone un mercato abbastanza esteso, in cui si possano esitare i prodotti di ogni industria specializzata. Quando la divisione e suddivisione della produzione sociale in tanti rami e in tante occupazioni distinte arriva ad un punto, in cui l'accresciuta offerta dei beni non si trova più in corrispondenza con la domanda, la divisione del lavoro trova un limite insormontabile e diventa a quel punto anti-economica. È questa la ragione per cui nei piccoli villaggi ognuno deve esercitare parecchi mestieri ed i commercianti devono tenere una grande varietà di merci nei loro magazzini, mentre nelle grandi città, dove i consu-

matori sono tanto più numerosi, si trovano professioni, mestieri e rami di traffico singolarmente specializzati. Ma l'estensione del mercato dipende alla sua volta dai mezzi di trasporto più facili e dal basso prezzo dei prodotti, perchè i beni che non trovano esito in un dato luogo possono andare a cercare altri consumatori in luoghi più distanti e perchè il numero dei consumatori si accresce da per sè col ribasso dei prezzi; onde queste circostanze, dando una maggiore estensione al mercato di ogni prodotto, permettono che si allarghino i limiti posti alla divisione del lavoro e che essa s'intensifichi sempre più. Quando poi si tratta della divisione del lavoro organizzata coattivamente, essa presuppone come condizione indispensabile un'autorità dirigente che a tutti s'imponga, un ordinamento giuridico che garantisca i rapporti tra i componenti una data comunanza di persone ed un grado elevato di moralità perchè ognuno senta l'importanza del compito speciale che assume e sappia subordinarlo agli scopi della collettività. In fine, tanto nella organizzazione libera come in quella coattiva, la divisione del lavoro presuppone la possibilità tecnica di spezzare la produzione sociale in tanti rami e in tante occupazioni da assegnarsi ad individui distinti, e da compiersi simultaneamente, acciocchè ognuno di essi possa continuare senza interruzione il suo compito, mentre nello stesso tempo tutti gli altri fanno il loro. Così, ad esempio, nell'agricoltura è possibile dividere i lavori rispetto al tempo e al luogo, ma non sempre rispetto alle persone, perchè non sarebbe possibile dare occupazione continua ad alcuni che solo seminino e ad altri che solo raccolgano, ad alcuni che solo arino o van-

ghino e ad altri che solo potino gli alberi o levino le erbacce dai campi ec.

La divisione del lavoro è un grande strumento di progresso civile ed economico. Lo stato moderno, l' odierna economia sociale con tutti i suoi splendori e le sue ricchezze, l' odierna economia mondiale con lo scambio continuo d' idee e di prodotti, sono il resultato della divisione del lavoro. Da questa derivano l' esistenza di un sistema di organi regolatori, produttori e distributori che agiscono armonicamente, la separazione degli organi regolatori in rami distinti centrali o locali, che comandano o che eseguiscono, la distinzione degli organi economici da quelli di governo, la divisione delle professioni liberali da quelle ecclesiastiche, il contrasto tra città e campagna, tra l' industria, il commercio e l' agricoltura, tra capitalista ed operaio, insomma tutto ciò che costituisce la vita sempre più complicata dei popoli moderni. Anche la possibilità di consacrarsi esclusivamente e in modo eccelso alla politica, alle invenzioni, alle scienze e alle arti dipende dalla divisione del lavoro. Per essa i mediocri, colla pratica, divengon buoni, gli ottimi sublimi con l' educazione e con l' esercizio continuato di una sola professione. Ma limitando le nostre indagini all' aspetto puramente economico della divisione del lavoro, possiamo dire che essa accresce a dismisura la potenza dell' uomo, dà incremento alla produzione, sviluppa la ricchezza nazionale, è uno strumento efficacissimo per realizzare la legge del minimo mezzo, e ciò per le seguenti ragioni;

1) Ripetendo sempre gli stessi atti produttivi, invece di farne tanti differenti in un gran numero di mestieri e di operazioni, l'intelligenza prende uno sviluppo maggiore,

i sensi diventano più acuti, i muscoli si rinforzano, ed il lavoro si compie più presto e più bene, onde si raggiunge facilmente un aumento di produzione con una riduzione sensibile di sforzi. È nota la prontezza che si acquista colla pratica nel parlare, nel leggere, nel far conti o nel suonare a prima vista, com' è nota la sveltezza e l'abilità cui dan prova coloro che esercitano un mestiere e che sono abituati a ripeter sempre gli stessi atti.

2) Si evita il perditempo che si avrebbe nel passare da un lavoro all'altro e che risulta dalla necessità di cambiare ad ogni momento le facoltà adoprate attivamente, la posizione, il luogo e gli strumenti messi in uso. Un tessitore di campagna che coltiva un piccolo pezzo di terra deve perdere molto tempo nel passare dal telaio al campo e dal campo al telaio. Ed anche quando le due operazioni si compiono nello stesso luogo c' è sempre una perdita di tempo nel cambiar lavoro e strumenti, perchè in principio la mente si divaga e non presta sufficiente attenzione al lavoro da poco incominciato, il che si ripete per tante più volte per quanto più spesso si fanno tali cambiamenti. In alcuni casi, però, questo inconveniente può essere contrabbilanciato in parte dal fatto che per differenti occupazioni si adoprano differenti muscoli o differenti energie intellettuali, di cui le une possono continuare a lavorare, mentre le altre si riposano e si rinnovano; onde il mutamento di occupazioni è utile quando altrimenti sarebbe necessario un riposo completo, o quando permette un lavoro più prolungato perchè la varietà lo rende meno esauriente.

3) Si utilizzano meglio le facoltà umane, adoprando anche le forze minori e traendo maggior partito dalle su-

periori. Le differenti parti della produzione non richiedono tutte lo stesso grado di abilità o di forza; e coloro che hanno le qualità necessarie per assumere le parti più difficili e più pesanti è bene che sieno impiegati soltanto in queste, mentre le operazioni che sono accessibili a tutti è bene sieno affidate a quelli che non sarebbero in grado di far altro. La produzione diventa più efficace quando la precisa quantità di abilità e di forza richiesta per ogni singola parte del processo produttivo è interamente adoprata con tutta l'energia possibile. Se in una data industria i salari vanno da un minimo di L. 0.50 ad un massimo di L. 15 al giorno, secondo l'abilità degli operai impiegati, è chiaro che senza divisione del lavoro gli operai da mezzo franco al giorno non servirebbero a nulla, e che il salario di 15 franchi sarebbe un enorme spreco in quei momenti in cui si trattasse di operazioni, che tutti potrebbero fare ugualmente bene. Lo stesso vantaggio risulta dalla divisione internazionale del lavoro, che sfrutta meglio le differenze che esistono nelle condizioni naturali dei vari paesi. Sarebbe assurdo che il nord dell'Europa volesse produrre da sè gli agrumi della Sicilia, o che l'Inghilterra si mettesse a coltivare il the che riceve dalla Cina.

4) È più facile imparare un solo mestiere che tanti, e limitandosi ad uno solo, il tirocinio viene semplificato, evitando quello sperpero di materie prime e quello sciupìo di strumenti, che risulta sempre della poca capacità dei principianti. Al che si deve aggiungere che colla divisione del lavoro gli strumenti non rimangon mai per troppo tempo inoperosi, come avverrebbe se lo stesso individuo dovesse compiere tante operazioni diverse l'una

dopo l'altra, ma sono impiegati senza interruzione, onde procurano un utile più elevato, possono essere di qualità migliore e di costruzione più perfetta.

5) I processi produttivi si perfezionano, perchè ripetendo più spesso gli stessi compiti e dirigendo intensamente sopra di essi l'attenzione, si conoscono meglio le difficoltà e s'impara a vincerle. Oltre a ciò con la divisione del lavoro ogni produzione si divide e si suddivide in tanti atti sempre più semplici, e più semplificati essi sono, tanto più facile è l'affidarli a macchine apposite che agiscono automaticamente. Mentre d'altro lato anche la stessa invenzione di macchine diventa un mestiere speciale, assunto da una categoria di persone che vi consacrano tutta la loro attività e che possono così ottenere dei resultati molto più importanti.

Ma questi vantaggi sono ottenuti spesso con sacrifizi per molti individui o per intere classi sociali. La divisione del lavoro, spezzando in tante parti i processi produttivi, rende più dipendenti gli operai, i quali, prendendo l'abitudine di fare un'operazione speciale e determinata, non sono buoni ad altro, non possono agire se non in connessione di un numero infinito di altri operai, non sono che una ruota nel meccanismo immenso dell'industria di ogni paese. Di più il lavoro unilaterale, mentale o fisico che sia, dà una direzione esclusiva allo sviluppo umano, che diventa ineguale, irregolare e poco armonico, togliendo l'equilibrio tra le varie facoltà dell'uomo e danneggiando spesso anche la sua salute. Il rimedio a questi inconvenienti, però, non istà nell'abolire la divisione del lavoro, come voleva il Fourier, il quale credeva di rendere il lavoro *attraente* col far praticare ad ognuno diversi me-

sieri alternantisi fra loro in *brevi sedute*. Ci sarebbe una grande perdita di forze e di capacità, e sparirebbe il piacere che c'è indubbiamente a darsi ad un'occupazione speciale, per la quale sentiamo interesse e passione appunto perchè essa invade la nostra esistenza intera, perchè impiega le nostre migliori facoltà e perchè dà maggior risalto alle nostre più spiccate attitudini. Piuttosto si deve cercare che l'attività economica occupi una parte sempre più limitata della vita dell'uomo, lasciandogli il tempo necessario per consacrarsi alla famiglia, al miglioramento di sè stesso, agl'interessi della sua classe e del suo paese. In tal modo gl'inconvenienti della divisione del lavoro si renderanno meno sensibili, come vediamo essere avvenuto in quei paesi, che hanno ridotto in sempre più ristretti confini la giornata normale degli operai impiegati nelle fabbriche *.

CAPITOLO VII.

Gli organi della vita economica.

Gl'individui sono sempre gli atomi attivi del corpo economico: son dessi che vogliono soddisfare gl'infiniti loro bisogni per mezzo dei beni; che esercitano l'attività produttrice e consumatrice regolata dalla legge del valore;

* Schmoller, *Grundriss.*—Mill, *Principles.*—Hermann, *Staatsw. Unters.* — Cherbuliez, *Précis.* — A. Smith, *Wealth of Nations,* London, 1887. — I. B, Say, *Traité d' Économie Politique*, Paris, 1876. — C. Babbage, *Economy of Machinery and Manufactures*, London, 1833. — R. Jannasch, *Abhandlungen über Nationalöconomie und Statistik*, Basel, 1875.

che formano le singole economie tra le quali si distribuiscono i compiti differenziati dell'intera economia sociale. Ma gl'individui non possono mai agire se non in connessione con determinati organi, che rappresentano le forme durevoli, con cui si raccolgono e si uniscono persone e beni per i più diversi scopi economici. La continuità di uno scopo comune crea degli organi appositi, che in principio traggono origine dalla relazione tra i sessi o dalla consanguineità, e che dalla famiglia scaturiscono poi per divisione o differenziazione, tanto più numerosi e più vari a misura che la civiltà cresce, facendo in modo che l'uomo diventi membro di una serie sempre più estesa di organi sociali, a cui appartiene per poco o per sempre, a cui consacra tutta la sua esistenza o anche solo una piccola parte di essa. Questi organi costituiscono una riunione di volontà, vincolate per uno scopo comune, ma libere nel resto, ora subordinate ad un'autorità suprema, ora messe insieme in un piede d'uguaglianza perfetta; alcuni di essi, per la loro costituzione giuridica, sono eterni, altri invece vivono e muoiono, s'ingrandiscono e s'impiccoliscono con l'entrata o l'uscita dei membri che li compongono; e per mezzo di questi organi, e non già come individui per sè stanti, tutti gli uomini adempiono i loro doveri sociali e soddisfano i loro bisogni: anche uno scapolo abita presso una famiglia, mangia in un'osteria e lavora in un ufficio. L'esistenza di organi appositi non è, del resto, una specialità dell'economia sociale, perchè essi si riscontrano in tutti i campi della vita, sotto le più svariate forme, ora libere ed ora coattive. Così, ad esempio, la vita militare è organizzazione di stato ai nostri giorni, ma dà luogo anche ad associazioni private per la cura

dei feriti, come la croce rossa; la vita religiosa si esplica nei comuni, nelle corporazioni, nelle fondazioni ecc.; la vita scientifica ed artistica si manifesta negl'individui, connessi all'organo della famiglia, e nelle associazioni, nelle accademie ecc. Nella vita economica ferve ancora la lotta tra il liberalismo, che vanta l'iniziativa individuale, il libero contratto, la volontà personale di fronte allo stato, alle istituzioni pubbliche, alle organizzazioni durevoli, e il socialismo, che propugna l'istituzione di nuovi organi pubblici e vorrebbe abolire ogni iniziativa privata colla organizzazione collettiva della produzione. Ma in qualunque modo si risolva tale questione controversa, non c'è dubbio che anche la vita economica si esplica per mezzo di una serie di organi, di cui i più importanti sono: 1) la famiglia; 2) le imprese a scopo di lucro; e 3) gli enti pubblici.

1. *La Famiglia.*

Essa era un tempo l'organo fondamentale della vita economica. Quando dalla tribù o dal gruppo matriarcale, senza proprietà privata, nè esistenza durevole, si passa alla famiglia patriarcale, composta di diversi membri e di parecchi servi, sotto la direzione del capo, che è governatore, giudice, sacerdote, maestro e amministratore, l'economia domestica diventa un completo mondo economico: include in sè tutti i processi produttivi; pensa alla casa, ai vestiti, al cibo; distribuisce il lavoro tra i suoi componenti, obbligandoli a vincere la loro naturale pigrizia; si prende cura dei malati e dei vecchi. In epoche di tecnica poco sviluppata, senza traffico, senza moneta,

l'economia di famiglia è indipendente, fa tutto da sè, non ha bisogno di vendere o comprare, nè di aver credito, non ha rapporti con gli appartenenti ad altre famiglie. È questo il sistema economico, che dura per migliaia di anni, dagli antichi popoli asiatici, attraverso il mondo greco-romano, fino al termine del medio evo; di cui si conservano ancora delle tracce presso alcune nazioni o alcune classi sociali; che ha servito mirabilmente a riunire gruppi d'individui per iscopi comuni, ad organizzare la produzione, a dare maggiore efficacia al lavoro, a favorire l'accumulazione del capitale; e che aveva il grandissimo vantaggio di collegare strettamente le occupazioni economiche, o come si direbbe oggi il mondo degli affari, con la vita di famiglia.

Questa colleganza è chiaramente visibile presso i popoli pastori, che costretti a far vita nomade per cercar sempre nuovi pascoli, viaggiano con i loro cari e con tutti i loro beni; si è mantenuta nell'industria manifattrice, finchè essa si esercitava in piccole proporzioni nelle case dei maestri, aiutati da apprendisti che vivevano essi pure nella stessa casa; e dura in parte anche ai nostri giorni nell'agricoltura, esercitata da tutti i componenti la famiglia, con lavori eseguiti all'aria aperta o sotto un tetto comune, che serve di abitazione, di laboratorio e di magazzino. Ma tutto ciò tende a scomparire col progresso della produzione. La famiglia si restringe, i figli vanno via per isposarsi o per farsi una posizione indipendente, i servi diminuiscono. L'economia domestica si occupa sempre meno dei compiti di produzione e sempre più consuma ciò che compra bell' e fatto dal di fuori; anche il filare, il tessere, il lavare, il fare il pane non sono più, come

qualche decennio fa, occupazioni specifiche della famiglia, nel seno della quale ora si pensa solo a cucinare i cibi, a tener in ordine la casa e le suppellettili, ad allevare ed educare i figli, sotto la direzione suprema della donna.

In tal modo la vita economica viene a suddividersi nella vita di famiglia da un lato e nel mondo della produzione e del commercio dall' altro. Il che toglie senza dubbio quell' armonia che esisteva una volta tra le occupazioni di ogni individuo e i suoi doveri verso il nucleo sociale a cui apparteneva. La famiglia moderna non è più un tutto indipendente, ma una parte di una città, di un villaggio o di un' impresa; non abita più per conto suo, ma spesso insieme a tante altre famiglie, in mezzo a botteghe ed officine, lontana dal luogo dove i suoi componenti vanno a lavorare. Chi si deve recare alla scuola, chi alla fabbrica, chi all' ufficio, chi al campo o al bosco; tutte queste occupazioni sono sparse in più luoghi, hanno un orario proprio, non tengon conto delle esigenze della famiglia, le quali per ciò si trovano ad essere spesso in conflitto con quelle della professione dei vari individui. Ma d' altro lato, però, questa separazione tra la vita di famiglia e la vita professionale rende molto più comoda la casa, che cessa di essere il magazzino o l' officina di persone che esercitano un dato mestiere, per rimanere soltanto la loro abitazione. L' antica famiglia era un organo di produzione ed una istituzione giuridica, onde non poteva raggiungere i suoi scopi se non con una severa disciplina; ma di questa non c' è più bisogno quando gli scopi economici e giuridici della famiglia si riducono o spariscono; la direzione di essa è più facile e più semplice, tanto che può passare nelle mani miti e dolci della

madre; i rapporti d' interesse si concentrano nelle imprese e nel mercato, la famiglia rimane la sede dei sentimenti più nobili ed elevati.

E gli ulteriori progressi nella vita sociale tenderanno a ridurre sempre più le funzioni di produzione della famiglia: già l' acqua, il gaz e l' elettricità sono forniti da imprese pubbliche, l' educazione e l' istruzione dei figli sono assunte dal comune e dallo stato, e sempre nuovi compiti si affidano a questi enti collettivi. Ma se cosí la famiglia cambia carattere e muta l' indirizzo della sua attività, non si deve credere che per questo essa cesserà mai di essere un organo importante della vita economica, se non altro perchè anche riducendo grandemente le sue funzioni produttive, rimarrà sempre un' economia di consumo, di cui sarebbe impossibile fare a meno. La famiglia oltre a ciò, rimarrà sempre l' istituzione principale per la produzione di quei servigi personali, che senza essere ricchezze, contribuiscono a render più lieta e più bella la vita di ogni individuo, come sarebbero l'educazione dell' infanzia, l' assistenza ai vecchi e ai malati, le cure assidue e continue per tutti. E anche nel campo della produzione di ricchezze reali e materiali rimarrà sempre alla famiglia il compito importante di scegliere, migliorare e conservare i beni di consumo, adattandoli ai bisogni e ai gusti individuali di ognuno, e l' altro compito anche più importante di mantenere le nuove generazioni nei primi anni della loro vita necessariamente improduttiva, per prepararle al periodo successivo, in cui esse potranno contribuire alla produzione sociale e restituire alla famiglia le anticipazioni dalle quali trassero i mezzi per svilupparsi.

2. *Le Imprese.*

A misura che si ristringono le funzioni di produzione della famiglia, a misura che si estende sempre più la divisione del lavoro, sorgono le imprese, che sono organi esclusivamente economici, in quanto forniscono, a scopo di lucro, beni e servigi a chi ne ha bisogno ed è disposto a pagarli. L'impresa ha un' unità direttiva, ha mezzi propri, organizza la cooperazione e la divisione del lavoro tra i suoi componenti e li rimunera, si assume nella produzione sociale un compito separato, fa acquisti, trasformazioni di prodotti e vendite, non in vista del proprio consumo, ma per quello degli altri. Il rischio tecnico della buona riuscita della produzione ed il rischio economico dell' esito dei prodotti sono entrambi assunti dall' imprenditore, il quale deve sempre tenere in rapporto il costo col prezzo raggiungibile ed ottiene un profitto più elevato per quanto meglio ha potuto osservare la legge del minimo mezzo a benefizio della società.

Il processo medesimo, che abbiamo già descritto, con cui la famiglia rinunzia a poco a poco ai suoi compiti produttivi, fa nello stesso tempo distaccare da essa le imprese e dà loro un carattere indipendente. L' agricoltura, che era dapprima esercitata per provvedere ai bisogni dell' economia domestica, si trasforma e provoca la formazione d' imprese, quando certi prodotti, come ad esempio la lana o il grano, diventano esuberanti e si devono vendere, quando l' accrescimento della produzione si ottiene salariando dei lavoratori in aggiunta ai componenti la famiglia, quando la necessità di fare acquisti o di pagare

rendite ed imposte in denaro spinge l' agricoltura a regolare la sua azienda in vista di un esito che dipende dalle condizioni del mercato. Nell' industria manifattrice il distacco delle imprese dall' economia domestica non è ancora chiaramente visibile nella manifattura casalinga, che aspetta i clienti, tenendo in pronto strumenti e materie in prospettiva di eventuali ordinazioni; comincia a scorgersi allorchè essa prepara i prodotti che vende ad un commerciante all' ingrosso; ma è già un fatto compiuto quando la produzione si compie nelle officine e nelle fabbriche, senza che esista più alcun rapporto coll' organo della famiglia. Nel commercio, invece, l'impresa sorge subito indipendente, perchè esso ha sempre per iscopo il guadagno, non ha legami morali o locali, è cosmopolita, compra ciò che non ha prodotto e lo vende ad estranei, specula sulla differenza dei prezzi senza curarsi di altro. Il commerciante si forma in un ambiente psicologico tutto speciale: l' amore del lucro, che in tutti gli altri rami di attività economica è un accessorio non indispensabile, è qui il fondamento precipuo di essa, sparito il quale il commercïo non avrebbe più ragion d' essere.

Quando poi le imprese si sono già formate, il loro sviluppo dipende dalle seguenti circostanze: 1) dall' abolizione dei vincoli agli scambi interni e alla produzione, dalla libertà industriale e commerciale, e dal progresso dei mezzi di trasporto, che permettono di dare il massimo incremento possibile ad ogni ramo d' industria e di estendere in cerchie più vaste l' esito dei prodotti; 2) dall' esistenza di persone abili, piene di energia e d' iniziativa, capaci di organizzare la produzione e di applicare ad essa i più recenti ritrovati della scienza e delle arti; 3) dal-

l'abbondanza di capitali e dalla facilità di ottenerli a prestito per mezzo del credito; 4) dai progressi della tecnica, dall'impiego delle macchine su vasta scala e dalla specializzazione delle industrie, delle occupazioni e dei lavori; 5) dalla libertà personale e dalla differenza di classi, che fanno sorgere il contratto di lavoro tra il capitalista che dispone dei mezzi produttivi e di esistenza e gli operai che sono spinti dalla necessità a vendere la loro forza di lavoro; 6) dalla concorrenza, che obbliga ogni imprenditore a produrre meglio e più a buon mercato che può, e dalla unificazione dei bisogni, che permette a milioni di consumatori di chiedere lo stesso prodotto e a tanti produttori di offrirlo in grandi masse.

Lo sviluppo delle imprese esercita un' influenza oltremodo favorevole sulla produzione per questi motivi:

1) L' imprenditore, assumendo i rischi e la responsabilità della produzione, è stimolato dal suo tornaconto a far di tutto per renderla sempre più perfetta, e riesce in questo intento molto meglio di coloro che si assumono dei compiti senza averci un interesse così diretto ed immediato.

2) Con l' esercizio a forma d' imprese le spese di produzione vengono immensamente diminuite, giacchè l' imprenditore viene ad essere il punto centrale dell' offerta e della domanda di forze di lavoro, di materie prime e di prodotti, onde, come compratore regolare di questi elementi, li ottiene a condizioni più vantaggiose, mentre, come venditore, può fare assegnamento sopra una clientela stabile, contentarsi di un saggio di profitto minore, e nonostante guadagnare abbastanza, utilizzando meglio e senza interruzione lavoro e capitale.

3) L' impresa provvede più prontamente ai bisogni,

perchè viene incontro ad essi coi beni occorrenti a tal uopo, preparati prima che sieno richiesti, nella opportuna qualità e quantità, e al miglior prezzo possibile. Solo nei beni già prodotti si può accorgersi se essi sono adatti, e in che grado, per certi bisogni, si può stabilire un prezzo certo basato sul costo già sopportato nella produzione, si può fissare un prezzo costante valevole per tutti i prodotti simili.

4) L' impresa permette la produzione di tanti beni, che prodotti individualmente sarebbero troppo cari, e che divengono a buon mercato ed accessibili a tutti, quando si producono in grandi masse. Pochi privilegiati soltanto sarebbero in grado di viaggiare da soli, per proprio conto, sopra una ferrovia od un piroscafo, mentre questi mezzi di trasporto possono essere adoprati con una spesa relativamente minima da un gran numero di persone contemporaneamente, quando sono nelle mani di un imprenditore.

5) Le imprese, infine, servono a dare un' organizzazione uniforme, regolare e spontanea alla produzione nazionale, compiendo a scopo di profitto l' ufficio che nei sistemi socialisti si vorrebbe affidare allo stato, di determinare ogni anno la quantità e la qualità della produzione, i processi da seguirsi in essa, l'ordinamento più economico da darle, la distribuzione più opportuna del capitale e delle varie specie di lavoro disponibili, la rimunerazione spettante ad ogni elemento produttivo.

Per apprezzare l' importanza di questo ultimo punto basta il pensare a quante difficoltà andrebbe incontro un uomo che si proponesse il problema di provvedere i viveri quotidiani ad una grande città. Si pensi che ogni difetto di provvigioni, anche per un sol giorno, produrrebbe la più spaventevole penuria, e che se alcuni pro-

dotti possono conservarsi nei magazzini per qualche tempo, molti sono soggetti a guastarsi, onde per essi una soverchia abbondanza sarebbe dannosa. Inoltre se la città è molto estesa, occorre distribuire i viveri nei diversi quartieri, fino alla porta di ogni abitazione, o almeno in luoghi dove possono recarsi i compratori senza troppo loro disturbo. E mentre le provvisioni destinate ad un' armata o ad una guarnigione sono quasi tutte dello stesso genere, qui invece si richiede la più grande varietà possibile per corrispondere ai bisogni delle varie classi di consumatori, i quali, oltre a ciò, non son sempre in un numero fisso, ma crescono o calano secondo le stagioni e secondo tante altre circostanze. Infine la distribuzione dei viveri dovrebbe farsi, tenendo conto della quantità esistente, del raccolto che si aspetta, della importazione prossima, dei consumi futuri, per evitare che i cittadini soffrino un' inutile penuria o che viceversa vadino a rischio di morir di fame. Ora se si considera il gran numero di persone da alimentare, l' immensa quantità e varietà di viveri da fornire, l' importanza di distribuirli giustamente e con discretezza, ci si accorgerà subito a quali difficoltà enormi ed insormontabili andrebbe incontro colui che assumesse un tale incarico, per quanta intelligenza ed esperienza egli avesse; mentre questo stesso intento si raggiunge colla massima facilità per mezzo di tante imprese, che a scopo di lucro forniscono ai consumatori i prodotti da loro richiesti.

Le imprese si possono classificare in base a diversi criteri:

1) Secondo la natura dei prodotti o secondo la specie di attività economica, si distinguono le imprese rela-

tive all' industria estrattiva, all' industria rurale, all' industria manifattrice, all' industria dei trasporti e all' industria commerciale.

2) Secondo che aspettano le ordinazioni o le prevengono, si distinguono le imprese *imperfette* da quelle *perfette*. Le une si limitano a tener in pronto i mezzi di produzione e della produzione assumono il solo rischio tecnico, le altre tengono i prodotti compiuti e si assumono anche il rischio economico del loro esito. Queste ultime producono a migliori condizioni, perchè non interrompono mai il processo produttivo, distribuiscono meglio nel tempo il lavoro ed il capitale, e sono in grado di provvedere meglio ai bisogni.

3) Secondo la durata si distinguono le imprese *temporanee* dalle *permanenti*. Le prime si presentano quando si tratta di soddisfare ad un bisogno speciale che non dura per sempre e spariscono quando il bisogno è cessato, come sarebbero le imprese per una speculazione isolata di commercio, per forniture di guerra, per la costruzione di ferrovie, ec. Le seconde si riferiscono alla produzione e alla vendita regolare di merci sempre richieste; diventano sempre più necessarie e prevalenti col crescere del capitale fisso, che, come abbiamo visto, dura per parecchi atti produttivi; ed hanno una grande superiorità di fronte alle imprese temporanee, perchè le perdite ed i guadagni si compensano meglio col tempo, mentre l' imprenditore, che lavora di continuo, acquista una maggiore capacità e dispone di un miglior personale.

4) Secondo l' estensione si distinguono le imprese *in grande* da quelle *in piccolo*. Questi due aggettivi troppo vaghi acquistano una maggiore concretezza, tenendo conto,

per la distinzione, dell'ufficio che compie l' imprenditore, degli elementi produttivi che adopra e dei bisogni a cui intende soddisfare. È grande l' impresa, in cui l'imprenditore si limita a dirigere e a sorvegliare l' azienda, in cui il capitale, e specialmente quello fisso, predomina sull' elemento lavoro, in cui i prodotti sono destinati al mercato mondiale; è piccola l'impresa, che obbliga l' imprenditore a partecipare alle operazioni produttive perchè la direzione non lo occuperebbe interamente, che impiega più lavoro che capitale, e che provvede ai bisogni locali di una cerchia ristretta di consumatori. L' impresa in grande presenta i seguenti vantaggi: *a*) risparmio di spese generali tanto d' impianto che di esercizio; *b*) miglior ordinamento tecnico, per la più estesa divisione del lavoro, per l' uso più ampio di macchine, per il minore spreco di materie prime, per l' impiego dei residui e per la possibilità di esperimenti, d' invenzioni e scoperte; *c*) miglior ordinamento amministrativo, per l'acquisto delle materie prime e per la vendita dei prodotti compiuti, che si possono fare entrambi in tempi e in modi più convenienti; *d*) possibilità di continuare la produzione più a lungo in tempo di crisi per la maggior quantità di capitale, che permette di non interrompere la lavorazione anche se manca l' esito. Ma la grande impresa può applicarsi soltanto a prodotti di consumo esteso, non soggetti a cambiamenti di moda, e che consentino una produzione regolare e quasi automatica. Da qui l' importanza grandissima che conserva la piccola impresa, quando si ha in vista la qualità più che la quantità dei prodotti, quando essi richiedono cure solerti e minute, quando essi hanno un consumo locale, limitato e variabile.

5) Secondo la loro costituzione si distinguono le imprese *individuali* da quelle *collettive*. Nelle une, che rappresentano la forma più comune, più semplice, più produttiva, il tornaconto agisce in modo più efficace, la libertà d'azione dell'imprenditore è assai più estesa e la sua responsabilità è più decisa. Le altre dispongono di mezzi personali e reali in ben maggior quantità, possono compiere operazioni grandiose ed arrischiate, ed offrono maggiori garanzie di sicurezza e continuità. Queste imprese collettive si dividono in tre categorie: *a*) società in nome collettivo, nelle quali tutti i soci sono illimitatamente responsabili; *b*) società in accomandita, nelle quali alcuni soci (gerenti) hanno responsabilità illimitata, altri (accomandanti) limitata al capitale conferito; *c*) società anonime, con responsabilità limitata per tutti al capitale sottoscritto. La società in nome collettivo si presta quando è necessario il concorso simultaneo di varie persone in luoghi od in uffici diversi, ma non può costituirsi che fra un piccolo numero di soci e per una cerchia ristretta di operazioni. La società in accomandita ha i vantaggi ed i danni inerenti alla separazione tra i gerenti, che si assumono la direzione, la responsabilità e il rischio, ma che possono abusare del capitale altrui, e gli accomandanti, che forniscono delle somme limitate, ma che hanno un controllo poco efficace sull'andamento dell'azienda. La società anonima serve per imprese colossali, arrischiate, da esercitarsi con norme fisse e permette la riunione di grandi capitali, formati con azioni, che si trovano sempre da comprare e da vendere; ma manca d'iniziativa e deve fidarsi di amministratori non interessati, anche se capaci, e poco facilmente controllabili.

Il progresso economico, con lo sviluppo della tecnica e con la concentrazione dei capitali, tende a far prevalere le imprese in grande, che assumono più di frequente la forma di società anonime per azioni, tant'è vero che esse assorbono in Inghilterra la terza parte del capitale impiegato nelle industrie. E mentre colle imprese piccole era possibile lasciare in lotta gl' interessi dei singoli imprenditori, succedeva spesso che soccombessero quelli che si trovavano in una condizione inferiore, si poteva sempre colla massima facilità estendere o restringere la produzione, invece colle grandi la lotta diventa più dannosa per tutti, la mancanza di esito porta rovine enormi, e gli spostamenti di capitale, in gran parte fisso, si rendono sempre più difficili o arrecano gravi perdite. Per tali ragioni sorgono ai nostri giorni nuove forme d' imprese colossali, che risultano da convenzioni intese a regolare la produzione e i prezzi, e che si chiamano *cartelli*, se si stabiliscono tra industriali che rimangono indipendenti, e *sindacati* o *trusts*, se riuniscono molte fabbriche sotto un'unica direzione. I cartelli sono accordi, coi quali gl' imprenditori di uno stesso ramo d' industria si obbligano a non produrre più di una data quantità di merci, fissano un prezzo massimo per l' acquisto delle materie prime e un prezzo minimo per la vendita dei prodotti, repartiscono fra loro in una certa proporzione le ordinazioni che loro pervengono, ed assegnano ad ognuno date zone geografiche di esito che nessuno può sorpassare. I *trusts* sono riunioni di società anonime, formatesi col trasferimento delle azioni ad un comitato, il quale dà in cambio dei certificati appositi, ed assume la direzione di tutte le imprese associate, assorbendole in un' unica impresa colos-

sale, ripartendo il lavoro tra esse, regolando strettamente tanto la produzione che i prezzi.

La concentrazione delle imprese permette un ulteriore risparmio nelle spese generali; elimina le spese di pubblicità e le manovre per strapparsi i clienti a vicenda; riesce facilmente ad ottenere tariffe speciali per il trasporto, che oltre a ciò viene a costare meno, perchè ogni spedizione si fa dalla fabbrica più vicina al richiedente; utilizza meglio nuovi ritrovati e nuove invenzioni; compra le materie prime in grandi masse a condizioni più vantaggiose; evita le soverchie e continue espansioni e contrazioni della produzione, procurando di mantener sempre questa in perfetto equilibrio col consumo; diminuisce le oscillazioni dei prezzi e garantisce ai produttori un profitto normale e poco soggetto a variazioni. È certo, però, che tali vantaggi sono di frequente connessi a gravi abusi e ad inconvenienti indiscutibili. Infatti queste imprese colossali: 1) vengono spesso ad avere un vero monopolio in un dato ramo d' industria ed estorcono ai consumatori quel prezzo massimo che è possibile raggiungere senza diminuzione sensibile nella domanda e nei profitti; 2) distruggono le piccole imprese, riducendo il numero dei produttori indipendenti e allargando l'abisso che divide le classi sociali; 3) danneggiano spesso gli operai, i quali se sono meno frequentemente disoccupati per la maggior regolarità della produzione, si trovano però più sottomessi al capitalista, non potendo cambiar fabbrica, quando tutte sono riunite o d'accordo tra loro; 4) mettono in pericolo gl'interessi generali del paese, s'impongono al governo, diventano uno stato dentro lo stato, in quanto dispongono di mezzi finanziari enormi. Ma ad onta di

tutto ciò, se sarà forse possibile eliminare alcuni abusi più stridenti, non si potrà mai sradicare totalmente questa specie particolare d'imprese, perchè i cartelli ed i sindacati sono ai nostri giorni una conseguenza inevitabile della grande industria, del traffico mondiale, dello sviluppo del credito, dello spirito di speculazione, sono una condizione necessaria per mantenere in equilibrio la produzione col consumo e per tentare di render meno frequenti le crisi economiche.

3. *Enti pubblici*

Gli uomini che vivono nello stesso luogo, prima parenti, poi vicini e poi concittadini soltanto, trovano nell'affetto, nel sentimento di patria, nell'inclinazione naturale ad aiutarsi, una forza che li unisce. E quando con l'estendersi delle circoscrizioni e col crescere degli abitanti, questi sentimenti si affievoliscono, vengono sostituiti dal bisogno imperioso di difendersi e di creare degli ordinamenti e delle istituzioni sociali comuni a tutti. Allora si formano dei gruppi, composti di membri aventi relazioni strettissime fra loro, che si espandono con la densità della popolazione, con la divisione del lavoro, colla viabilità e col traffico, mentre fra gruppo e gruppo si accentua la separazione, che risulta dai confini politici e dagli ostacoli che essi pongono ai contatti tra gl'individui e allo scambio. Questi gruppi divengono poi comunità coattive, che assumono molte funzioni, in parte economiche, in parte richiedenti mezzi economici, perchè i popoli sentono la necessità della sicurezza sociale, di avere una giustizia ed una polizia, di garantire la proprietà, di co-

struire strade, mercati e templi, di tutto ciò insomma che è condizione indispensabile per l'esistenza stessa di un'economia sociale; onde queste comunità coattive rappresentano un altro organo essenziale della vita economica. Alla famiglia e alle imprese rimane sempre una determinata sfera libera di attività sociale, ma essa è protetta da un ordinamento politico e giuridico della collettività, il quale rappresenta l'interesse economico generale, aiuta i deboli, derime i conflitti, crea le istituzioni economiche occorrenti a tutti e preleva da tutti i mezzi necessari per questi scopi, formando l'*economia finanziaria,* che diventa la maggiore azienda dell'economia sociale e che tiene subordinate a sè l'economia domestica e le imprese. Le comunità coattive comprendono un numero limitato di persone negli antichi governi di villaggio, di feudi, di città (comuni); s'ingrandiscono negli stati di dimensioni modeste, che si formano nei secoli XVI e XVII e più ancora negli stati nazionali e centralizzati; si complicano a' nostri giorni per la necessità di repartire le funzioni governative tra stato, provincie e comuni. E con l'estendersi delle nazioni, le persone che le costituiscono non si possono più conoscere tra loro, le varie classi sociali e le singole imprese si trovano spesso in lotta d'interessi, e la vita economica comune diventa più difficile, onde alla mancanza di sentimenti amichevoli e d'interessi comuni supplisce l'azione di un potere centrale più grande e più forte.

La vita economica primitiva, limitata a procurarsi alimenti, vestiti, abitazioni, strumenti, si esplica meglio nella famiglia e nelle imprese. E questi bisogni semplici rimangon sempre di competenza delle economie private anche col progresso della civiltà, mentre i bisogni nuovi

e più raffinati, scaturenti di continuo dalla complicazione della vita sociale, sono meglio soddisfatti da enti pubblici, che possono comprendere più perfettamente gl'interessi comuni a tutti i cittadini. E per ciò il progresso intellettuale, morale e tecnico, il maggior sentimento di solidarietà e la più complicata costituzione sociale e politica fanno crescere di continuo l'attività anche economica degli enti pubblici, e principalmente dello Stato e del Comune, i quali, a' compiti fondamentali di garantire la sicurezza esterna ed interna, ne aggiungono altri più difficili ed elevati, intesi a promuovere il benessere e lo sviluppo civile della nazione. Questo aumento nelle funzioni degli enti pubblici, che si manifesta estensivamente coll'assumersi essi sempre nuove attività, e intensivamente con l'eseguire le nuove e le vecchie in modo sempre più completo e perfetto, dipende dalle seguenti circostanze: 1) dall'estendersi della produzione, da' progressi della tecnica e dalla concentrazione de' capitali, che rendon possibili le imprese pubbliche, eliminano la loro inferiorità rispetto alle imprese private, quando queste devon prendere la forma di società anonime, e le fanno, anzi, diventare superiori, allorchè è necessario aver riguardo agl'interessi della collettività; 2) dall'aumento di quei bisogni che esigono o rendono più conveniente una soddisfazione per mezzo di enti pubblici; 3) dalla maggior quantità di beni che col progresso economico occorrono per soddisfare certi bisogni collettivi: una corazzata, ad esempio, costava una volta poco più d'un milione di franchi ed ora ne costa venti o trenta; 4) dalle più grandi esigenze che i cittadini hanno rispetto a' servigi pubblici, che devono provvedere alla soddisfazione de' bisogni collettivi in una cer-

chia sempre più vasta, in modo più abbondante e perfetto: si pensi, ad esempio, con che insistenza si domanda di continuo un maggior numero di scuole, di uffici telegrafici e postali, un maggior numero d'impiegati stabili, ben pagati e capaci, una più accurata osservanza di misure igieniche ecc.

Ma non è bene che le economie pubbliche assorbano completamente le economie private: entrambi devono tenere la loro via e completarsi a vicenda. Ogni bisogno, che può venir soddisfatto perfettamente con un apparato sociale semplice, non deve esser soddisfatto con un meccanismo più grande e più complicato; e certo sarebbe assurdo il togliere alla famiglia e alle imprese quella parte di attività economica che a loro più si adatta per trasferirla allo Stato o ai Comuni. Si può dunque stabilire la regola generale: che gli enti pubblici devono assumere quelle funzioni che non sono adatte per i privati o che essi compirebbero meno bene ed in modo più costoso. È preferibile l'azione degli enti pubblici, quando essa deve avere costanza o durata rispetto al tempo, estensione rispetto allo spazio e unità d'indirizzo; o quando si riferisce a consumi che per necessità devono esser fatti in comune, il cui vantaggio non si può misurare individualmente, o esiste indiretto anche per chi non vi prende parte. Del resto l'intervento maggiore o minore degli enti pubblici nella vita economica dipende soprattutto dalle differenze nel carattere dei popoli, dalla loro posizione geografica, dalla loro costituzione politica, dalla loro storia. Al principio del secolo XIX le spese pubbliche ammontavano in Inghilterra ad un terzo del reddito nazionale, oggi arrivano appena ad un dodicesimo; in Prussia ai nostri

giorni il governo spende da 1/3 a 1/4 del reddito nazionale calcolato da 12 a 15 miliardi di marchi. In ogni modo lo Stato moderno, qualunque sia l'estensione della sua attività, è sempre il più grande pagatore e ricevitore di denaro, il più grande prenditore di credito, il più grande ordinatore di costruzioni, di macchine, di armi, di navi, il più grande richiedente di operai e d'impiegati. Esso ha nelle mani le banche e i trasporti, influisce colle imposte e col sistema doganale sull'indirizzo delle imprese, onde domina tutta la vita economica, anche in quella parte che riman sempre di competenza di altri organi.

Tra i due enti pubblici più importanti, lo Stato e il Comune, la distribuzione delle funzioni avviene in modo abbastanza ovvio. Sono compiti dello Stato, oltre la difesa e la giustizia, quelli che concernono interessi nazionali o che esigono un indirizzo uniforme per tutto il paese. Sono compiti dei Comuni quelli che si riferiscono ad interessi pubblici locali, a cui i Comuni stessi provvedono con maggior cognizione dei bisogni, con maggior prontezza, con criteri speciali: per questo essi pensano alla polizia urbana, all'illuminazione, ai mercati, all'acqua potabile, alle strade, all'istruzione elementare, alla beneficenza, a dar lavoro ai disoccupati. Ai nostri giorni i Comuni assumono spesso con vantaggio delle imprese proprie in luogo dei privati, per mezzo di quella che si suol chiamare municipalizzazione dei servigi pubblici, rivolgendo a benefizio di tutti dei monopoli inevitabili, provvedendo con più giustizia a certi bisogni, e risparmiando nelle spese coi grandi impianti. Se in questi casi il Comune si fa pagare i suoi servigi come un imprenditore privato qualunque, in altri invece esso presta le sue funzioni gratui-

tamente, o ai soli poveri, o anche talvolta a tutti i cittadini. Ma la gratuità non si può mai estender troppo, oltre che per ragioni finanziarie evidentissime, anche per non affievolire l'attività privata, per non indebolire la responsabilità individuale, e per non dare un eccessivo sviluppo a certi servigi, a cui, se gratuiti, quasi nessuno rinunzierebbe *.

CAPITOLO VIII.

I PRINCIPI DI ORGANIZZAZIONE ECONOMICA.

I.

Perchè gli organi della vita economica, pur continuando ad esercitare ognuno le loro funzioni specifiche, formino tutti insieme l'organismo dell'economia sociale, è necessaria un'organizzazione, che li unisca in rapporti costanti e duraturi, mediante certi principi che regolano la condotta economica degli uomini e danno norma alle loro reciproche relazioni. E siccome esse concernono sempre individui che vivono nella società, così *individuo* e *società* sono i due termini che possono indifferentemente servire come

* Schmoller, *Grundriss*, e *Die geschichtliche Entwickelung der Unternehmung* (Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirthschaft, 1890-94).—Schaeffle, *Sistema Sociale*.—Mangoldt, *Volkswirthschaftslehre*. — L. Cossa, *Saggi di Economia politica*, Milano, 1878. — R. Whately, *Introductory Lectures on Political Economy*, London, 1855.— E. Cossa, *I Sindacati industriali* (*Trusts*), Milano, 1901. — Wagner, *Grundlagen*. — C. Supino, *La Concorrenza e le sue più recenti manifestazioni*, Bologna, 1883.

punto di partenza per l'analisi dell'organizzazione economica. Se si parte dall'individuo, esso è riguardato come fine a sè medesimo, mentre le forme sociali, in seno a cui vive, si considerano come mezzi servienti, che sorgono, esistono e si modificano di continuo per volontà di lui e a suo benefizio. Se si parte invece dalla società, l'individuo si riguarda allora come mezzo serviente, subordinato alle forme sociali, che sono scopo a loro stesse. Nel primo caso l'organizzazione economica è basata sul *principio individuale,* che più brevemente può chiamarsi *individualismo;* nel secondo caso sul *principio sociale*, a cui per brevità daremo anche il nome di *collettivismo,* attribuendo a questa parola un significato tecnico speciale di opposizione all'altro termine.

Dato l'individualismo, il movente delle azioni economiche è sempre l'interesse personale. Seguendo questo impulso, l'uomo può indirettamente favorire anche gli altri, può, spesso meglio che colla benevolenza, contribuire alla conservazione, al benessere e alla felicità di quelli che gli stanno intorno e financo della società in genere; ma in ogni modo questo risultato è ottenuto involontariamente e non per altruismo. Colla scorta dell'interesse personale ognuno cerca di trarre il massimo vantaggio possibile per sè nello scambio e nel contrattare. Ogni prestazione ha la sua rimunerazione speciale, che copre il costo sopportato individualmente e che è in rapporto col vantaggio ottenuto da chi la richiede. Il prezzo dei prodotti e degli elementi produttivi risulta sempre dalla lotta degl' interessi opposti che si manifestano nella domanda e nell' offerta. Le forze economiche si trovano in aperta concorrenza tra

loro e i contratti sono pienamente liberi, senza limitazione alcuna.

Nel collettivismo, invece, e in tutti i casi in cui il principio sociale ha la prevalenza, le azioni economiche hanno per movente, oltre l'interesse personale, anche il timore della pena, il sentimento del dovere e dell'onore, e i riguardi altruistici. Nello scambio e nei contratti in genere si seguono anche criteri di giustizia e si tien conto degli effetti sociali diretti ed indiretti. Le rimunerazioni dei servigi e il prezzo dei prodotti coprono il costo complessivo, ma non individuale, non essendo possibile calcolare separatamente il vantaggio che ognuno riceve o la spesa che ognuno provoca. Il contributo è uguale per tutti o è in ragione della capacità economica di ognuno, mentre il godimento o è in proporzione dei bisogni di ognuno, senza riguardo al loro contributo, o è uguale per tutti, senza riguardo alla differenza dei bisogni di ognuno. Il prezzo dei prodotti e degli elementi produttivi è stabilito in modo unilaterale dall'autorità dirigente, o in maniera da ottenere il massimo introito possibile, o allo scopo di dare una maggiore estensione al consumo in vista di un vantaggio generale. Le forze economiche sono vincolate a favore degl' interessi collettivi ed agiscono sotto il controllo di un'autorità superiore, che dirige e regola l'intero processo economico.

Molti scrittori considerano come naturale soltanto l'organizzazione economica basata sull' individualismo, a cui contrappongono come sistemi artificiali il collettivismo in genere e persino qualunque istituzione o qualunque misura legislativa, che modifichi o indebolisca il libero giuoco delle forze individuali. Ma questo è un errore. Da un certo

punto di vista si può dire che ogni sistema di organizzazione economica è in parte un prodotto naturale, in quanto deve la sua esistenza agl'istinti più essenziali dell'uomo, all'istinto della conservazione e della riproduzione, alla fame e all'amore, e in parte un prodotto artificiale, in quanto è modificato dalle condizioni storiche, dalla morale e dal diritto. Ma se per organizzazione economica naturale s'intende solo quella che si basa sugl'istinti naturali dell'uomo, non modificati dalla consuetudine, dalla morale, dal diritto, o in genere da un'azione sociale qualunque, allora è tanto poco naturale l'individualismo come il collettivismo, perchè sì l'uno che l'altro non possono fare a meno di considerare l'uomo quale realmente si trova nella società. E la società non può esistere senza lo stato che la governi, senza tante altre istituzioni che sorreggano e nello stesso tempo vincolino l'individuo. Si può dire, anzi, che il collettivismo esclude l'individualismo e nello stesso tempo lo rende possibile, in quanto limita, nelle relazioni degl'individui fra loro, il libero volere dei singoli per impedire che danneggi gli altri, e in quanto mette in opera per azioni comuni utili a tutti delle forze individuali, che lasciate a loro stesse non sarebbero sufficienti allo scopo, e che così coordinate servono anche alla prosperità dell'individuo.

Da ciò si capisce come l'organizzazione economica sia sempre una sintesi di questi due opposti principi, sia il mezzo più opportuno per raggiungere l'equilibrio fra gli interessi dell'individuo e quelli spesso contrari della nazione o della specie, e come, per conseguenza, sia assolutamente impossibile che esista un'organizzazione basata esclusivamente o sul principio individuale o sul principio

sociale. L'individualismo assoluto ha per formula: ognuno per sè; preso a rigore è l'isolamento perfetto di ogni individuo e per ciò la negazione stessa di ogni società. Ciascuno sarebbe ridotto a produrre tutto ciò che gli è necessario, libero di avvelenare la corrente che passa sul suo terreno, prigioniero nella sua casa per mancanza di strade che potrebbero essere utilizzate in comune, alla mercè d'individui più forti, condannato a non aspettare soccorso da nessuno; sarebbe un ritorno alla vita selvaggia. D' altro lato il collettivismo spinto agli estremi conduce al comunismo ed ha per formula: tutto di tutti, niente ad alcuno. Se avesse la possibilità di essere applicato, nessuno potrebbe possedere neanche per un'ora un proprio alloggio, uno strumento, un'abito; tutti potrebbero prendere ciò che hanno gli altri; sarebbe la guerra perpetua, un altro modo di ritornare alla vita selvaggia o peggio ancora alla bestialità primitiva, un altro modo di uccidere ogni società.

E perciò quando si parla d'individualismo e di collettivismo, come sistemi attuabili di organizzazione economica, s'intende sempre di alludere a sistemi, in cui all' uno o all' altro di questi due principi spetti una decisa prevalenza, piuttosto che un dominio assoluto ed incontrastato, giacchè tanto l'individualismo quanto il collettivismo hanno i loro compiti e la loro funzione specifica, onde entrambi si completano e s'integrano a vicenda. Il problema, dunque, che ora dobbiamo risolvere non consiste nel determinare quale dei due principi debba esser messo a base della organizzazione economica, ma nel ricercare invece come in essa si combinino il principio individuale e il principio sociale, allo intento di ottenere nel miglior modo possibile la massima produzione e la distribuzione più soddisfacente.

Questa combinazione dei due principi avviene in proporzioni diverse, secondo il grado d'iniziativa de' privati, secondo la costituzione degli enti pubblici, secondo il carattere dei popoli, secondo i progressi della tecnica e soprattutto secondo i vari periodi storici, che ci mostrano infatti un'alternarsi continuato nella prevalenza ora dell'uno ed ora dell'altro principio.

Presso i popoli primitivi prevale il collettivismo, perchè l'uomo si sente debole di fronte alla natura e non può sostenere la lotta per l'esistenza se non insieme ai suoi simili; per tal ragione si formano le prime organizzazioni politiche di tribù, che possiedono in comune il suolo, lo difendono in comune contro le aggressioni di tribù nemiche, e in comune compiono anche i lavori pacifici, come la costruzione di case, la coltivazione dei campi, la caccia, la pesca e il trasporto di cose pesanti. Raggiunto un certo stadio di sviluppo, quando l' uomo conosce e sa meglio sottomettere la natura, quando il legame politico si estende e si consolida, quando la lotta è diventata eccezione e mezzo per assicurarsi la pace, allora l' individualismo si fa valere e diventa uno strumento efficace di progresso, rendendo possibile la proprietà privata, una primitiva divisione del lavoro, e la schiavitù, che diventa la base della civiltà di tutti i popoli antichi. Ma la schiavitù appunto conduce verso un indirizzo egoistico l'individualismo e lo fa degenerare. Nasce allora il cristianesimo, che, col suo altruismo, forma una potente struttura collettiva, la quale assorbe tutta la vita sociale del medio evo: gl'individui si riordinano in comunità stabili, che li abbracciano collettivamente in tutte le direzioni, dando origine a corporazioni, ad associazioni, a collegi e a tanti

altri enti pubblici d'indole politica, amministrativa, religiosa ed economica. Intanto il risveglio degli spiriti a tempo del rinascimento e della riforma, le scoperte e le invenzioni, le trasformazioni del traffico, l'economia monetaria e lo sviluppo della tecnica fanno a poco a poco riprendere il sopravvento all'individualismo, che ai nostri giorni dopo la conquista della libertà giuridica, spinge la vita economica ad un livello mai fino ad ora raggiunto. Ma già si sente il bisogno di una maggiore uniformità nello sviluppo sociale, si desidera che ad esso partecipino anche le classi rimaste indietro, e a tal uopo si fa appello al collettivismo. Siamo forse davanti ad una nuova epoca, in cui esso tornerà ad avere una relativa prevalenza? I segni dei tempi ce lo farebbero supporre.

Queste alternative nella prevalenza ora del principio individuale ed ora del principio sociale non si presentano, però, in tal modo da autorizzarci a dare ad esse il carattere di una vera e propria legge di evoluzione. La stessa epoca può esser giudicata in maniera differente secondo il punto di vista che si sceglie: così il mondo classico con la schiavitù, che vien considerato come un periodo di prevalente individualismo, assume un carattere, opposto se si tien conto dei rapporti allora esistenti tra lo stato, che tutto assorbe in sè, e il cittadino, che è un semplice mezzo pei fini della collettività; mentre il medio evo, invaso dal collettivismo, attribuisce un' importanza speciale all'individuo, il quale dalla religione riceve un valore assoluto ed uno scopo trascendentale in quanto ha un'immortale personalità. E siccome il punto di vista che più ci preme è quello puramente economico, così a noi poco importa il prendere in considerazione quelle epoche,

in cui l'elemento economico si trova confuso e frammisto a tanti altri elementi, e ci limitiamo a riguardare come unico periodo di vera prevalenza dell'individualismo quello che va dalla fine del secolo XVIII fino ai nostri giorni, il quale è preceduto da un periodo di prevalente collettivismo col sistema mercantile e sarà susseguito da un altro periodo di prevalente collettivismo con l'organizzazione economica che si andrà via via formando sulle rovine del sistema attuale e della quale è impossibile il prevedere da ora i lineamenti o i particolari. Ma anche basandoci soltanto su questi tre periodi, possiamo già stabilire qualche ipotesi, che serva a spiegarci la necessità dell'alternarsi dell'individualismo e del collettivismo. Ogni forma di collettivismo costituisce un ordinamento organico dell'economia sociale, che, dopo aver servito per un certo tempo, diventa inadeguato al suo scopo e deve scomparire; ma la scomparsa di una forma collettiva non dà origine immediatamente ad un' altra forma collettiva; e per preparare il terreno a quest'ultima, ci vuole prima un periodo di prevalente individualismo, che demolisca il sistema che lo ha preceduto. In tal modo il progresso economico prende un indirizzo uniforme e regolare, trovando in sè stesso il suo correttivo, perchè ogni qual volta il collettivismo ha prevalso in modo eccessivo e per molto tempo, si sente il bisogno di rafforzare il principio individuale; mentre dopo la prevalenza esagerata e troppo protratta dell'individualismo, si rende necessario di dare un maggiore incremento al principio sociale. Il che ci spiega anche la ragione d' essere dei sistemi scientifici esclusivamente individualisti o socialisti. Certo entrambi sono utopistici, dal momento che propugnano un' orga-

nizzazione economica basata sopra uno solo dei due principii, mentre tutti e due sono necessari per l' esistenza della società; ma così facendo, mirano a combattere o a distruggere le istituzioni derivanti dal principio opposto, e vantano la libertà e l'indipendenza dell'individuo, quando vogliono attaccare delle forme collettive divenute oppressive ed antiquate, come vantano l' uguaglianza, la solidarietà e l'associazione, per reagire contro l'individualismo eccessivo.

Ammessa la necessità della contemporanea esistenza del principio individuale e del principio sociale, esaminiamo ora il carattere di ognuno di essi e la loro efficacia nei vari aspetti della vita economica, per vedere in che modo i due principi debbano combinarsi nella organizzazione dell'economia sociale.

II.

Il principio individuale

Esso è ai nostri giorni il principio dominante nell'organizzazione economica, non perchè l'uomo agisca sempre ed in ogni caso badando soltanto al proprio interesse, basandosi sul solo criterio del *do ut des*, seguendo le norme rigorose dello scambio e della domanda e dell'offerta, non perchè il pagamento a pronti contanti sia l' unica relazione tra esseri umani, che sciolga e liquidi tutti i loro impegni, ma perchè il principio individuale si ritrova talvolta anche nella famiglia, quando si tratta di rapporti d'interesse, si riscontra anche negli enti pubblici, quando essi hanno dei demani, dei monopoli o delle industrie

esercitate secondo le norme del diritto privato, ed impera sovrano nelle imprese ossia nel mondo degli affari. È, infatti, con criteri derivanti dal principio individuale che l'imprenditore raccoglie presso di sè materie, strumenti e forza di lavoro, mediante contratti di compra, di prestito, di affitto e di locazione, che esso rinumera i vari elementi della produzione, pagando rendite, interessi e salari, che esita i prodotti, ottenendo nel prezzo il rimborso delle spese sostenute. Il sistema economico che ne resulta presuppone una *base giuridica*, la quale serve come condizione e come freno per la lotta tra le parti contraenti, riceve la sua sanzione dallo stato, che è l'espressione più perfetta del principio sociale, ed è costituita dalle seguenti quattro norme:

1) Libertà personale ed uguaglianza delle persone fisiche nelle loro relazioni, con certe limitazioni pei minori e per le donne, e come correlativo completa responsabilità di ogni individuo. Non si ammette, dunque, che nei contratti, nei prezzi o nella distribuzione una parte possa trar vantaggio dalla posizione sfavorevole dell'altra. Come conseguenza della libertà personale si ha libertà di matrimonio, di trasferimento, di emigrazione, di scelta della professione ecc.

2) Diritto di proprietà privata e di eredità, completo e senza limiti sopra ogni specie di beni economici, qualunque sia il loro uso (beni di consumo o capitali), sieno mobili od immobili, sieno materiali o anche immateriali, come diritti di autore, patenti, ecc.

3) Diritto di contratto lasciato libero alla volontà delle parti, senza intervento dell'autorità, senza possibilità

di reclami o punizioni, colle minori formalità possibili (mobilizzazione del suolo, girata nelle cambiali).

4) Riconoscimento dei diritti acquisiti, anche se essi derivano da ordinamenti giuridici scomparsi; mutarli, limitarli o abolirli è possibile solo dietro indennizzo; l'espropriazione si ammette soltanto in caso di pubblico interesse esplicitamente riconosciuto.

Queste norme giuridiche sono strettamente connesse al principio individuale e si giustificano anche per ragioni economiche. Senza libertà personale lo stimolo al lavoro è più debole, ogni iniziativa è fiaccata e le varie attitudini degli uomini non possono completamente esplicarsi. Senza proprietà privata e senza eredità il consumo viene ad avere una decisa prevalenza sul risparmio, le accumulazioni del capitale si rallentano o si arrestano, la coltivazione intensiva della terra diventa impossibile e la produzione industriale si ristringe. Senza libertà di contratto non si possono utilizzare nel miglior modo le capacità personali di ogni individuo, la forza di lavoro ed i beni produttivi, non si può sviluppare la divisione delle occupazioni, nè l'industria in grande. E finalmente senza il riconoscimento dei diritti acquisiti e senza l'indennizzo per la loro abolizione non c' è più sicurezza per la proprietà, non c' è più garanzia nei contratti, non c' è più continuità negli affari.

Ma giusto appunto perchè tali norme giuridiche sono strettamente connesse al principio individuale, devono necessariamente subire delle limitazioni e delle modificazioni in vista degl'interessi della società, dei quali il principio individuale non tiene affatto conto. La libertà personale non può mai essere illimitata, perchè non esistendo uguaglianza

economica, i più forti lasciati a loro stessi sarebbero facilmente spinti ad opprimere i deboli. Nè si può ammettere sempre la più completa responsabilità individuale, quando si tratta di effetti che promanano da cause sociali e che si manifestano indipendentemente dalla volontà di chi ne subisce le conseguenze. Se molti operai si trovano privi di lavoro per un cambiamento nelle tariffe doganali, per una guerra o per una crisi, non si può attribuire ad essi la responsabilitá della loro disoccupazione ed è naturale che lo stato venga in loro aiuto, se non altro per impedire gli effetti disastrosi che questa condizione di cose potrebbe avere per la pace sociale. Anche la proprietà privata non ha sempre un' origine puramente individuale, come si vede chiaramente nell'aumento di valore delle case urbane per l'ingrandirsi di una città o nell'aumento di valore dei terreni coltivati in seguito all'impianto di nuovi mezzi di trasporto; non deriva, dunque, dal lavoro soltanto, ma anche da condizioni d'ordine collettivo; può portare vantaggi all' individuo che gode di questo diritto, insieme a danni per la società; implica spesso doveri verso di essa e trova in essa la sua maggior garanzia. La proprietà privata senza freni, in quanto fomenta l'ineguaglianza, toglie ogni libertà alle classi non abbienti; onde tra proprietà privata e libertà personale esiste in certi casi una contraddizione evidente, per il fatto che la libertà ugualmente concessa a tutti diventa puramente nominale per chi non ha proprietà, e chi gode di questo diritto si trova in una condizione privilegiata, potendo percepire un reddito senza lavorare. Ed un'altra contraddizione esiste pure tra il diritto di eredità e il principio della responsabilità individuale, giacchè in base

a quest'ultimo ognuno dovrebbe crearsi da sè solo la sua posizione economica e non per mezzo dell'attività o della potenza degli antenati. Quanto alla libertà di contratto e al riconoscimento dei diritti requisiti, si tratta sempre anche qui di contemperare il principio individuale con criteri d'ordine sociale, per impedire gli accaparramenti, le lesioni, le condizioni usurarie e gl'indennizzi a privati per monopoli carpiti alla collettività.

Di queste influenze sociali delle norme giuridiche suesposte non si preoccupa l' individualismo, il quale sulla base di quelle norme, applicate rigorosamente, ammette il libero giuoco delle forze economiche, la lotta fra gli individui per il raggiungimento del massimo utile possibile, o in altri termini la concorrenza, che è l' essenza stessa dell' individualismo e che dà ad esso la sua impronta caratteristica. I vantaggi derivanti all' economia sociale dalla concorrenza possono così riassumersi:

1) La libera concorrenza assicura ad ogni produttore quel profitto normale che egli riguarda come giusta ricompensa delle sue fatiche, giacchè la libertà per tutti di consacrarsi a qualunque specie d' industria fa in modo che ognuno preferisca i rami di produzione in quel dato momento più proficui e che abbandoni quelli meno produttivi, provocando così un abbassamento dei profitti troppo elevati ed un rialzo in quelli troppo bassi.

2) La libera concorrenza assicura una giusta rimunerazione ad ogni elemento produttivo, in quanto pesa e misura i servigi prestati, li paragona tra loro, stabilisce il rapporto tra la loro importanza relativa, assegnando ad ognuno di essi una rimunerazione maggiore o minore,

a seconda che il loro intervento in ciascuna produzione è più o meno utile, più o meno ricercato.

3) La concorrenza, assegnando ai produttori un profitto normale, assicura ai consumatori un prezzo giusto, rappresentato dalle spese indispensabili di produzione, per mezzo di quel processo, da noi già spiegato, con cui si estende l' offerta delle merci che hanno un prezzo superiore al costo e si restringe in quelle che hanno un prezzo di vendita inferiore al costo.

4) La concorrenza, per mezzo delle continue variazioni dei prezzi, stabilisce l' equilibrio tra la produzione ed il consumo. I bisogni dei consumatori sono infiniti e continuamente variabili, e ad essi si provvede con una produzione, che si divide in una serie di rami d' industria, di cui molti sono concatenati fra loro. Si tratta dunque di mantenere sempre un'esatta proporzione nell'offerta dei vari rami produttivi concatenati ed una proporzione egualmente esatta tra l'offerta complessiva e i bisogni di una intera popolazione. E questo doppio resultato si ottiene con l' intervento di persone, le quali, stimolate dal loro interesse, sono sempre pronte a consacrarsi a quegl' impieghi, che promettono maggiori benefizi, perchè in quel dato momento meno affollati, riempendo così la lacuna formatasi nella lunga catena dei rami d'industria; si ottiene col ribasso di prezzo dei prodotti meno ricercati, che fa ristringere la loro produzione, e con l'aumento di prezzo dei prodotti più ricercati, che provoca l' estensione della loro offerta.

5) La libera concorrenza spinge gl' industriali a produrre merci di buona qualità e delle specie maggiormente desiderate, giacchè quanto più l' imprenditore può soddi-

sfare a questo interesse dei consumatori, tanto più facile, più sicuro e piú proficuo è per lui l' esito dei prodotti che mette in vendita.

6) La libera concorrenza rende possibile l' applicazione della legge del minimo mezzo alla produzione, costringendo gl' industriali ad ottenere il massimo risparmio possibile nelle spese d' impianto e di esercizio in ogni ramo di attività economica. Gl'imprenditori, infatti, per essere preferiti, per essere sicuri dell'esito dei loro prodotti, per far prosperare la loro impresa, devono curare di vendere delle merci, non solo della migliore qualità, ma anche ad un costo minimo di produzione, traendo il maggior partito possibile dalle forze produttive: la produzione più conforme alla legge economica è quella più a buon mercato, che consente un ribasso di prezzo a tutto vantaggio dei consumatori.

7) E finalmente un ultimo vantaggio collegato col precedente è che la libera concorrenza favorisce al massimo grado il progresso tecnico della produzione. Ogni imprenditore ha interesse di superare i concorrenti, perfezionando continuamente l' esercizio della sua industria, semplificando il lavoro, migliorando i processi conosciuti e inventando dei processi nuovi, poichè quando riesce ottiene un aumento nel suo reddito: onde si può dire che la libera concorrenza è il vero movente del progresso nella società umana.

Ma questi vantaggi richiedono la presenza di certe condizioni talvolta irrealizzabili, vanno spesso uniti e frammisti a molti inconvenienti e subiscono delle restrizioni col mutarsi dei rapporti di produzione e col progresso industriale.

1) La libera concorrenza, per produrre sempre effetti benefici, presuppone che tutti gli uomini conoscano perfettamente ed in ogni circostanza qual' è il loro interesse, che abbiano la possibilità di seguire gl' impulsi di questo, e che l' interesse individuale non si trovi, come spesso avviene, in opposizione all' interesse generale. Presuppone inoltre che i concorrenti agiscano lealmente e secondo le norme della morale, giacchè è chiaro che la società rimane danneggiata, quando nella lotta di concorrenza vince non il più abile, ma il più disonesto, come succede con la falsificazione dei prodotti, con le alterazioni nei pesi e nelle misure, con la malafede nei rapporti di credito ecc. È vero che i produttori o i venditori più onesti saranno sempre i preferiti, ma il male è che, con l'estendersi delle transazioni sopra un mercato sempre più vasto, certe infrazioni alla morale non si scoprono tanto facilmente o si scoprono dopo molto tempo, soltanto quando coloro che le hanno commesse ne hanno già ritratto un bel lucro. Da ciò risulta che gli elementi concorrenti meno coscienziosi, adescati dal resultato economico che ottengono, divengono sempre peggiori, adottando per sola norma di moralità il codice penale, mentre gli elementi migliori vengono tratti in tentazione dal resultato ottenuto dagli altri o sono costretti dalla concorrenza ad agire immoralmente per non soccombere nella lotta. La libera concorrenza presuppone, infine, che le forze combattenti sieno quasi uguali ed abbiano quella sola superiorità che fa loro conseguire la vittoria: non è benefica la rivalità in condizioni che rendono impossibile ai contendenti il raggiungimento dell'intento ricercato, non v' è concorrenza vantaggiosa quando il premio è irraggiungibile per gli uni e

certo per gli altri, poichè tale lotta ineguale non sviluppa le facoltà dei competitori, non li stimola a fare ognuno il meglio che può. Se i contraenti stanno l'uno di fronte all'altro come due classi sociali, l'una armata con la completa superiorità che dànno la ricchezza e l' istruzione, l'altra priva di questi aiuti, non è difficile che la libertà illimitata significhi oppressione e sfruttamento dei deboli da parte di coloro che sono economicamente forti.

2) La concorrenza non offre sufficienti garanzie quando si tratta di soddisfare bisogni collettivi importantissimi; è anti-economica in quelle industrie, nelle quali un maggior numero di concorrenti, senza migliorare il servizio produttivo, raddoppia o triplica le spese d' impianto e di esercizio, sostenute da più imprese invece che da una sola; accresce talvolta il costo dei prodotti con quello sperpero di ricchezza, a cui ogni impresa va incontro per attirare a sè i consumatori e strapparli alle altre (*réclame*, magazzini di lusso ec.). La lotta, che si stabilisce tra le grandi e le piccole imprese e che conduce alla vittoria delle prime sulle seconde, diminuisce il numero delle persone indipendenti, abbassando molti piccoli imprenditori al grado di semplici operai, accrescendo la differenza tra le classi sociali, e rendendo sempre più difficile per gli appartenenti alle classi inferiori il passaggio a posizioni economiche più elevate. E ciò che è ancora più grave si è che la concorrenza stessa, per raggiungere i suoi intenti, dà un' estrema mobilità e variabilità a tutti gli elementi economici, producendo delle alternative continue di prezzi elevatissimi e di prezzi bassissimi, che fanno divergere il prezzo dal costo e che impediscono ai profitti di fissarsi al loro punto giusto e normale, in quanto i prezzi ed i

profitti alti, che sono l'effetto di una deficienza nell'offerta di certi prodotti e che dovrebbero eliminarla, in realtà dànno spesso una spinta troppo forte alla produzione e fanno pendere la bilancia dalla parte opposta.

3) Il progresso industriale aggrava gl' inconvenienti della concorrenza e toglie ad essa il pregio che una volta aveva di mettere in equilibrio la produzione col consumo, perchè: *a*) ogni industriale, non conoscendo l'estensione della domanda complessiva nè la produzione degli altri, è spinto a produrre più che può per avere dei profitti maggiori; *b*) il ribasso dei prezzi e dei guadagni costringe gl' industriali ad accrescere la produzione, per trovare in questo accrescimento un compenso alla riduzione dei profitti unitari; *c*) in molte industrie la diminuzione dei prezzi, che significa esuberanza di offerta, dà una ulteriore estensione ad essa, allo scopo di ripartire maggiormente certe spese o di ridurle; *d*) con la prevalenza del capitale fisso, la produzione seguita anche quando manca l' esito, per non tenere inoperose le macchine, che costano per gl'interessi sul loro valore anche quando non agiscono; *e*) la trasformazione di tanti mercati locali in un unico mercato mondiale rende più difficile il prevedere esattamente le variazioni della domanda e dell'offerta, dipendenti da una quantità infinita di circostanze, come mutamenti nei sistemi doganali, guerre, carestie, diminuzione dei prezzi in paesi lontani ec.

III.

Il principio sociale

Dal momento che ogni organizzazione economica deriva da un'armonica coesistenza del principio individuale e del principio sociale, le critiche che dal punto di vista degl'interessi collettivi abbiamo mosse alle basi giuridiche dell'individualismo e alla concorrenza, che ne è la più spiccata manifestazione, si possono in senso inverso rivolgere al collettivismo, mettendosi dal punto di vista del principio individuale.

Nel collettivismo la direzione dell'attività economica non spetta più agl'individui, ma alla società; l'unione degli elementi produttivi non avviene più con liberi contratti, ma per autorità dello Stato; le rimunerazioni dei servigi compiuti da ogni individuo non risultano più dalla lotta d'interessi opposti, ma sono stabilite dagli organi dirigenti della collettività; l'equivalenza fra prezzo e costo si ha nel totale, in quanto la produzione complessiva risponde alla legge del minimo mezzo, ma può non aversi nei casi singoli. Come sistema di organizzazione economica, il collettivismo dovrebbe basarsi su questi tre principi di diritto: 1) uguaglianza giuridica ed economica per tutti indistintamente; 2) libertà individuale limitata in riguardo agl'interessi generali; 3) *proprietà pubblica* dei mezzi di produzione, ossia della terra e del capitale, e *proprietà privata* dei mezzi di consumo, col diritto anche di trasmetterli in eredità. Lo Stato sarebbe a capo della produzione sociale, regolerebbe l'offerta di ogni prodotto, assegnerebbe il lavoro ad ogni cittadino, determinerebbe

la rimunerazione di ognuno in rapporto all'opera compiuta. Il reddito sociale, dopo prelevato quanto occorre per coprire le spese pubbliche, andrebbe repartito fra tutti in salari, che ognuno destinerebbe a modo suo alla soddisfazione dei suoi bisogni. Questa sarebbe l'unica concessione fatta al principio individuale; ma del resto non esisterebbero più impieghi produttivi privati, sparirebbero gl'intermediari di ogni genere, e la moneta verrebbe sostituita da buoni di lavoro.

Un tale sistema di organizzazione economica non sarebbe adattato che per soddisfare bisogni sentiti da tutti allo stesso modo, perchè sarebbe ingiusto adoprare mezzi pubblici di produzione per prodotti consumati da un numero ristretto di persone. E per ciò l'attività economica dovrebbe limitarsi alla formazione di beni di prima necessità, rinunziando ad occuparsi dei beni di lusso o aventi caratteri speciali, facendo sparire ogni differenziazione dei bisogni, ed arrestando il progresso umano, che riposa sullo sviluppo continuo di essi. Oltre a ciò la produzione socialmente organizzata non offrirebbe sufficienti garanzie per l'osservanza della legge del minimo mezzo, giacchè ogni lavoratore, non più sottomesso alla sorveglianza di un padrone, avrebbe un interesse minimo a risparmiare nelle spese e a procurare il massimo resultato possibile a vantaggio della società. Non sarebbe poi tanto facile trovare una misura dei lavori compiuti da ognuno, che tenga conto degli sforzi fatti, del costo sostenuto, della produttività degli agenti naturali adoprati, dei resultati ottenuti ec., e sarebbe impossibile applicare questa misura ai lavori intellettuali dell'artista, del poeta, dello scienziato, dell'inventore, pei quali diventerebbe assurdo lo stabilire una giornata normale e il volere apprezzare l'en-

tità dell'opera compiuta volta per volta. Infine la responsabilità di ogni individuo verrebbe ad essere troppo indebolita, mentre la responsabilità dello Stato, che deve giudicare i meriti di ognuno ed assegnare ad ognuno la sua rimunerazione, verrebbe ad essere eccessiva ed esigerebbe da parte dei governanti un'intelligenza, una coscienza, una capacità tecnica ed economica addirittura eccezionali e molto difficili a trovarsi riunite presso la stessa persona o presso un gruppo ristretto di persone.

Ma se sarebbe assurdo l'estendere il principio sociale in tutto il campo economico, non c'è dubbio che esso ha una grande importanza, in primo luogo come correttivo e complemento, allo scopo di ammorzare le asperità, le imperfezioni, le disarmonie e gl'inconvenienti dell'individualismo, e in secondo luogo quando si tratta di provvedere alla soddisfazione dei bisogni collettivi.

Come correttivo e complemento, il principio sociale sostituisce a' criteri individualistici della responsabilità individuale, della concorrenza sfrenata fra gli elementi economici, della lotta aperta tra le classi e i singoli, quei tre principi che il Ferraris chiama della responsabilità sociale, della giustizia sociale e dell'arbitrato sociale. Il principio della responsabilità sociale è diretto nella sua sanzione ad ottenere dalle varie classi e dagli enti pubblici l'adempimento di quei doveri, la cui trascuranza, e l'astensione da quegli atti pur non criminosi, la cui esecuzione sarebbe di danno alla collettività. Il principio della giustizia sociale si manifesta nella creazione e conservazione di quegli istituti pubblici, che a tutti offrono il mezzo di esplicare la propria personalità e nella equa ripartizione degli oneri pecuniari derivanti dalla spesa per crearli e conservarli. Il principio dell'arbitrato sociale, infine, senza

impedire che gl'individui aventi interessi simili si associno fra loro per meglio lottare contro quelli aventi interessi opposti, fa in modo che le vertenze fra questi interessi coalizzati si risolvano, non con gare quotidiane e meschine, ma con trattative, con mezzi di conciliazione, con accordi pacifici, che diventano sempre più necessari, a misura che cresce la forza del capitale e la potenza degli operai associati, affine di evitare conflitti giganteschi, rovinosi per le due parti e sempre di esito incerto.

Per i bisogni collettivi, il principio sociale assume un'importanza tutta speciale ed esclusiva, giacchè essi, come sappiamo, sono sentiti dagl'individui, ma non possono essere soddisfatti se non con la cooperazione di molti o di tutti i componenti la società. Certo non mancano esempi di bisogni collettivi soddisfatti con criteri individualistici: così succede quando privati stipendiano delle guardie notturne o arruolano una polizia loro speciale, quando esercitano delle ferrovie o aprono delle scuole ec. Ma in generale quei criteri non danno sufficienti garanzie; non si adattano a quei casi in cui si deve mirare al vantaggio di tutti più che all'utile privato di alcuni; non raggiungono bene lo scopo quando si richiedono unità e uniformità d'indirizzo, grandi capitali e un regime di monopolio, che sarebbe pericoloso lasciare in mano di enti non pubblici. Se ci si affidasse al principio individuale per la soddisfazione dei bisogni collettivi, certi servigi sarebbero del tutto trascurati allorchè chi li assume non trovasse un numero sufficiente di consumatori disposti a pagarli, mentre l'esistenza di questi servigi è spesso più necessaria per quegli individui e per quelle regioni che non sono in grado di rimunerarli; ed è opportuno molte volte il non farli pagare per non privare alcune classi sociali

di certe soddisfazioni, che si risolvono a vantaggio della collettività, come sarebbe il caso per l'istruzione o per tante misure igieniche.

Il principio sociale può esplicarsi in due specie differenti di economie comuni: in quelle *libere* e in quelle *coattive*. Le prime si formano per il raggiungimento di scopi comuni a molti individui, traendo vantaggio dalla riunione di forze che ne risulta e lasciando ad ognuno piena libertà di entrare o di uscire da questi enti, che sono diretti ed amministrati da persone liberamente scelte dai membri di essi. La teoria del contratto sociale, che è senza dubbio assurda quando deve servire a spiegare la formazione dello Stato, diventa logica e giusta quando si riferisce alla formazione di queste economie collettive libere. In esse l'interesse personale, quantunque abbastanza efficace ed importante, è assai di frequente tenuto in freno da sentimenti morali, da riguardi per gli altri o da considerazioni sociali; i contributi di ognuno riuniti insieme coprono il costo del servizio nel suo complesso; ognuno paga o una quota fissa o in proporzione della ricchezza posseduta, non in proporzione del servigio che riceve, basandosi sopra un criterio di solidarietà, piuttosto che sul vantaggio particolare di ciascuno. Le economie comuni libere sono adattate per raggiungere la soddisfazione di certi bisogni collettivi *di luogo* (miglioramenti agrari, strade, illuminazione), *di tempo* (assicurazioni per la vecchiaia, consorzio nazionale per l'estinzione del debito pubblico) e *di classe* (associazioni operaie); e possono assumere la forma giuridica di corporazioni, di associazioni, di cooperative ec., che la legge innalza al grado di enti morali.

Le economie comuni coattive sono molto più importanti e si basano sopra l'intervento del potere pubblico,

che sottomette l'interesse degl'individui a quello della collettività, quando si tratta di garantire l'esistenza della specie, di assicurare le condizioni di sviluppo dell'economia sociale e di promuovere quegli scopi morali della collettività, che impongono a tutti dei doveri verso di essa. Sono economie comuni coattive lo Stato, le provincie, i comuni e certe istituzioni speciali per bisogni collettivi, come erano un tempo la Chiesa e le corporazioni d'arti e mestieri, e come sono ora le assicurazioni obbligatorie, i consorzi per irrigazione, per costruzione di strade ec.

L'impiego della coazione talvolta è transitorio ed è destinato a sparire in seguito, dopo aver servito quale mezzo di educazione, com'è il caso per le assicurazioni o per certe prescrizioni igieniche; talvolta invece è duraturo ed assoluto, in quanto non sarà mai possibile di sostituire norme morali alle severe disposizioni della legge. Nello Stato e negli enti locali la coazione è sempre necessaria; nelle altre istituzioni lo è quando l'interesse individuale è troppo potente, o il sentimento della collettività troppo debole, o quando la collettività stessa impone de' doveri più che concedere de' diritti. In particolare la coazione si giustifica:

1) quando l'opposizione degli individui renderebbe impossibile il raggiungimento d'uno scopo comune benefico per tutti (difesa, pagamento delle imposte, istruzione obbligatoria);

2) quando non si può impedire la partecipazione dei singoli individui ai vantaggi offerti dalla collettività, onde si rende necessario di costringere tutti a contribuire nelle spese (sicurezza, giustizia, influenza dei boschi sul clima di un paese);

3) quando il vantaggio procurato ad alcuni ridonda

a benefizio di tutti (assicurazioni contro gl'infortuni o la disoccupazione, pensioni agl' impiegati per impedire la loro miseria nella vecchiaia);

4) quando per la maggior partecipazione d' individui ad una istituzione sociale lo scopo viene raggiunto meglio ed in modo più economico (posta, assicurazioni).

La necessità della coazione in questi casi non può essere ragione sufficiente per respingere o non applicare il principio sociale dove esso è assolutamente indicato; giacchè la coazione diventa legittima, allorchè è indispensabile ed utile per tutti, allorchè è controllata da una rappresentanza dei partecipi all'economia collettiva, allorchè è connessa con una perfetta osservanza della legge del minimo mezzo, per la quale il vantaggio di tutti superi sempre il sacrifizio che tutti insieme sopportano per ottenerlo. Naturalmente neanche qui si può stabilire un rapporto diretto tra il prezzo individuale dei servigi e il loro costo individuale; non si può ammettere una rimunerazione speciale per ogni prestazione pubblica neppure quand'è provata la sua utilità speciale per alcuni; ma la somma di tutti i contributi, pagati da ognuno in ragione della propria capacità economica, rappresenta il corrispettivo di tutti i vantaggi che l'economia pubblica coattiva fornisce alla collettività.

Questa breve disamina dei principi di organizzazione economica ci porta, dunque, a concludere che ognuno dei due principi ha i suoi pregi ed i suoi difetti, ognuno ha la sua funzione economica e sociale, in cui non può dall'altro venir sostituito. Certo il principio sociale tende ad avere una maggior prevalenza con l'aumento dei bisogni collettivi, con l' intrecciarsi delle relazioni fra i componenti la società, con la necessaria espansione dei compiti

dello stato e dei comuni. Ma non si arriverà mai ad una gigantesca economia pubblica, che rinunzi alla cooperazione dei tre organi della vita economica e che elimini la coesistenza dei due principi di organizzazione. Per molti secoli la famiglia fu l'organo più naturale e più semplice dell'economia sociale; ma non bastò più per una società maggiormente differenziata. Gli enti pubblici poterono in seguito assumere compiti più elevati di difesa, di giustizia, di civiltà; ma fallirono, per la loro organizzazione pesante e costosa, in molti uffici strettamente economici. Per questi si dimostrarono più adatte le imprese, guidate dall'interesse personale e aventi per solo scopo il lucro; ma anche le imprese, con la tecnica più complicata, coll'estensione degli esercizi, colle maggiori distanze, non sono più in grado di regolare da sole la produzione coi bisogni, non sanno evitare le crisi, la disoccupazione, i rialzi e i ribassi continui nei prezzi. Da ciò la necessità di contemperare sempre il principio individuale col principio sociale; da ciò la necessità della famiglia come economia di consumo, delle imprese come organi specifici economici, e degli enti pubblici come moderatori degl'interessi particolari e come rappresentanti degl'interessi collettivi *.

* Wagner, *Grundlagen*. — Sax, *Wesen ec*. — Schmoller, *Grundriss*. — Schaeffle, *Sistema sociale*. — E. v. Philippovich, *Grundriss der Politischen Oekonomie*, Freiburg, 1893. — G. Gross, *Wirtschaftsformen und Wirtschaftsprinzipien*, Leipzig, 1888. — C. F. Ferraris, *Socialismo e riforma sociale nel morente e nel nascente secolo*, Venezia, 1900. — C. Supino, *Individualismo Economico*, Torino, 1902, e *La Concorrenza ec*.

LIBRO II.

CIRCOLAZIONE

CAPITOLO I.

Lo scambio.

L'attività economica è un fenomeno sociale comune a tutti i tempi e a tutti i luoghi. Ma, come abbiamo visto, mentre presso i popoli primitivi ognuno consuma ciò che ha prodotto e produce solo ciò vuol consumare, onde la vita economica può paragonarsi ad un insieme di diverse parti, che sono indipendenti, che hanno tra loro una semplice unione meccanica, invece presso i popoli più progrediti ognuno consuma quello che hanno prodotto gli altri e produce quello che altri consumeranno, cosicchè le economie individuali, pur continuando a sussistere separatamente, formano un tutto armonico, costituiscono un vero organismo, in quanto esse colla divisione del lavoro si assumono compiti distinti e tutte insieme cooperano ad uno scopo comune, al raggiungimento di un risultato complessivo. Perchè le economie individuali agiscano d'accordo, rimanendo indipendenti, perchè ognuna sia in grado di consacrarsi ad un ramo speciale di attività economica, è necessario che esse possano dar via i prodotti esuberanti in corrispettivo di quelli che loro mancano, in altri termini è necessario che esista lo *scambio*.

Con lo scambio le economie individuali riescono a sod-

disfar meglio i loro bisogni e ad accrescere la ricchezza sociale. Supponiamo che esistano due agricoltori A e B, l'uno dei quali ha avuto un raccolto così abbondante di grano, da non sapere che farsi di quella parte che gli rimane dopo aver soddisfatto ampiamente ai suoi bisogni, mentre il secondo si trova nella stessa condizione rispetto ad un altro prodotto, al vino. A, che ha esuberanza di grano, deve fare a meno del vino, B, che ha esuberanza di vino, deve fare a meno del grano; e per ognuno di essi c'è un bisogno che rimane insoddisfatto, c'è un prodotto esuberante che cessa di essere un bene economico. Ma se A in cambio di una parte del suo grano ottiene il vino, che desidera, se B in cambio di una porzione del suo vino ottiene il grano, di cui è privo, entrambi si trovano in una miglior posizione ed accrescono i propri godimenti, senza alcun sacrifizio economico, cedendo un prodotto a cui non attribuiscono alcun valore.

Ma perchè lo scambio sia vantaggioso non occorre che avvenga sempre in queste condizioni eccezionali, che trasformano un bene non economico in un bene economico. Ammettiamo pure che i due agricoltori A e B sappiano come impiegare tutto il grano e tutto il vino che rispettivamente possiedono: A adopera il suo grano in parte per alimentar sè stesso e in parte per nutrire degli animali; B dà ai suoi servi la porzione di vino che egli non beve. Ora è certo che tanto per A come per B le due quantità di grano e di vino, destinate ad usi così diversi, non hanno lo stesso valore; e se ognuno di essi attribuisce un valore più basso alla seconda porzione del prodotto che possiede e che vuol dar via, rispetto al prodotto che non ha e che desidera, ottiene un vantaggio reale nel fare uno

scambio tra l'uno e l'altro. Lo scambio, per ciò, avverrà necessariamente ogni qual volta i due contraenti si trovino in questa condizione reciproca, conoscano tale condizione e dispongano di beni che hanno la possibilità di essere trasferiti da una persona all'altra.

La differenza di valore nei beni rispettivamente posseduti dai due contraenti è la causa essenziale dello scambio; in base a questa differenza si misura il vantaggio che esso arreca; e quando col passaggio dei beni la differenza del loro valore è scomparsa, lo scambio a quel punto diventa anti-economico e non ha più ragione d'essere. Supponiamo che A possieda sei cavalli, che adopra a vari usi, gradatamente sempre meno importanti, fino a che si arriva all'ultimo cavallo, di cui non sa proprio che farsi, ed indichiamo coi numeri 50, 40, 30, 20, 10, 0 questa importanza relativa dei sei animali; nello stesso tempo A possiede un solo bove, a cui attribuisce un'importanza come 50. B invece possiede un solo cavallo che stima 50 e 6 bovi che apprezza rispettivamente come 50, 40, 30, 20, 10 e 0. Possiamo dunque formare il seguente quadro:

A			B		
	cavalli	bovi		cavalli	bovi
1°	50	50	1°	50	50
2°	40		2°		40
3°	30		3°		30
4°	20		4°		20
5°	10		5°		10
6°	0		6°		0

Qui si vede subito che esistono le condizioni favorevoli

per un primo scambio: per A un cavallo ha un' importanza come 0, un secondo bove ne avrebbe come 40, mentre per B al contrario un bove non val nulla e un secondo cavallo varrebbe 40. Lo scambio è vantaggioso per i due contraenti ed accresce la loro ricchezza in questo modo:

	A			B	
	cavalli	bovi		cavalli	bovi
1°	50	50	1°	50	50
2°	40	40	2°	40	40
3°	30		3°		30
4°	20		4°		20
5°	10		5°		10

Anche dopo questo primo scambio le condizioni continuano ad essere favorevoli per un secondo scambio, che fa cedere ad A un cavallo che val 10 in corrispettivo di un bove che egli stima 30, mentre B riceve un cavallo, a cui attribuisce un valore di 30, in corrispettivo di un bove che stima 10. Ma ogni scambio successivo diventa sempre meno vantaggioso, finchè si arriva ad un punto, in cui ad A non convien più dar via cavalli per aver bovi e viceversa a B non conviene più dar via bovi per aver cavalli. Lo scambio, dunque, trova un limite allorchè l'uno dei due contraenti non ha un bene a cui attribuisca un valore minore del bene che è a disposizione del secondo contraente, mentre nello stesso tempo per quest' ultima persona il rapporto di valore si manifesta in senso inverso.

Da ciò risulta chiaramente dimostrato come non sia vero che lo scambio arrechi vantaggio agli uni e danno equivalente agli altri, o che al massimo rappresenti un

passaggio innocuo di beni senza alcun costrutto economico, perchè anzi esso accresce realmente la ricchezza di ogni individuo e per ciò accresce anche la ricchezza di due nazioni che commerciano tra loro. Ed invero la possibilità di esitare i prodotti all'estero fa aumentare il loro valore all'interno, dà impulso alla produzione di essi e procura ad ogni paese i prodotti stranieri a condizioni migliori. Così, ad esempio, se la Gran Brettagna non esportasse carbon fossile, ne scaverebbe soltanto quella quantità che occorre al consumo nazionale e pagherebbe più caro quei prodotti, che dovrebbe far da sè e che ora invece riceve in cambio dall' estero. È noto del pari che lo sviluppo delle industrie e dei consumi è un mezzo opportuno per render più intensiva l' agricoltura, la quale allarga in tal modo l'esito dei suoi prodotti, rendendo più affrettata l' evoluzione economica dei paesi nuovi e poco popolati.

Solo con lo sviluppo degli scambi il valore dei beni assume quel carattere speciale che ha ai nostri giorni e di cui ci siamo a lungo occupati nel libro primo. Il produttore isolato, infatti, attribuisce importanza alle cose secondo l'urgenza dei bisogni che può soddisfare direttamente con esse; mentre, dato lo scambio, l'utilità diretta dei beni passa in seconda linea ed ognuno li considera in riguardo alla quantità di beni che può avere in corrispettivo. Per il cacciatore primitivo una pelliccia ha importanza per la sua capacità di riparare dal freddo ; ai nostri giorni per la quantità di ricchezze che se ne riceve in cambio e pei bisogni che con esse si potranno soddisfare. Un rapporto tra i beni e i bisogni esiste in entrambi i casi; ma nel primo questo rapporto è diretto, nel secondo indiretto. Il rapporto diretto tra i bisogni e

le cose dà luogo soltanto al valor d'uso; il rapporto indiretto, cioè la relazione tra un bene ed un altro che si può avere in corrispettivo, è quello che influisce sul valor di scambio e su cui abbiamo già insistito altrove.

Presso i popoli primitivi le cose o non hanno valore o hanno solamente valor d'uso. Ai nostri giorni qualche volta predomina il valor d'uso sul valor di scambio, come quando si tratta di documenti di famiglia o di oggetti di affezione, qualche volta il valore di scambio sul valore d'uso, come è il caso di un oggetto di lusso in mano di un povero o di un libro incomprensibile per chi lo possiede; ed in ogni modo se lo stesso bene può servire alla soddisfazione dei bisogni, sia direttamente col consumo, sia indirettamente collo scambio, si darà la preferenza a quella tra le due destinazioni che ha maggior importanza economica, o in altri termini che dà il valore più elevato. La scelta tra l'una e l'altra è del massimo interesse per ognuno, in quanto lo spinge a decidere quali beni e in quale quantità terrà per sè e quali darà via; ma non è tanto facile a farsi, perchè i criteri su cui si fonda sono sottomessi a continue variazioni. E tutte le circostanze che fanno aumentare o diminuire il valor d' uso contribuiscono a dare un minore od un maggior risalto al valore di scambio; mentre quelle che fanno aumentare o diminuire il valore di scambio influiscono in senso inverso sul valore d' uso. Tra queste circostanze sono degne di nota le variazioni dei bisogni, per cambiamenti di gusti, di abitudini ec.; le variazioni nella qualità dei beni, che li fa apprezzare dagli uni e disprezzare dagli altri (vestiti usati dei ricchi), o che li fa consumare dal produttore quando non li può più vendere; e le variazioni nella

quantità, che in diminuzione rende predominante il valor d'uso, in aumento rende predominante il valore di scambio. E siccome colla divisione del lavoro, ognuno si consacra ad un solo ramo di attività economica, producendo in grande quantità una sola specie di beni, così ai nostri giorni ciascun produttore attribuisce ai suoi prodotti un valor d'uso piccolo o anche nullo e li considera soltanto per il loro valore di scambio.

Data la divisione del lavoro e lo scambio ognuno produce per gli altri, ed i beni prodotti, in quanto sono destinati alla vendita, prendono il nome di *merci*. Nel sistema economico odierno, basato sulla egemonia capitalistica, la ricchezza si presenta come « una immensa accumulazione di merci » (Marx). Il carattere di merce non è una qualità inerente alle cose, ma è un rapporto passeggero tra esse ed un soggetto economico; tant' è vero che qualunque bene cessa immediatamente di essere una merce, appena che il proprietario rinunzia ad ogni intenzione di venderlo o appena il bene passa nelle mani di un consumatore. E per ciò le merci non esistono, quando ciascuna economia individuale produce per sè, per la soddisfazione dei bisogni dei propri componenti; cominciano a sorgere in piccola quantità, quando alcuni beni di consumo esuberanti si vendono ad altri, e s'iniziano degli scambi, che si mantengono però in confini assai ristretti; si estendono in tutto il campo economico, quando gli scambi divengono continui e generali, trasformando tutti i soggetti dirigenti delle economie individuali in venditori di merci. Difatti ai nostri giorni sono venditori di merci, non solo i commercianti, ma anche gl'industriali, i proprietari di terre, gli operai (merce-lavoro)

e i professionisti; perfino gli artisti e i letterati non son più mantenuti da mecenati o da principi, ma acquistano una posizione più o meno elevata, secondo che riescono a dare un esito maggiore o minore alle loro opere.

Chi produce beni di consumo senza intenzione di darli via, produce soltanto in vista dei propri desideri e allo scopo di contentar sè stesso; ma chi produce per gli altri deve soprattutto avere in mira l'esito delle sue merci. E questo esito trova quattro specie diverse di limitazioni:

1) rispetto alle persone; giacchè non possono fare acquisti coloro che non hanno bisogno di una data merce, o che non sono in grado di pagarla, o che sono impediti nella compra dalla mancanza di cognizioni, da motivi giuridici ec.;

2) rispetto al luogo; giacchè una merce non può esser venduta se esistono ostacoli al trasporto verso un dato paese, o se le spese del trasporto stesso superano l'utile che deriva dalla vendita in luoghi più distanti;

3) rispetto alla quantità; perchè certe merci necessariamente si vendono solo in piccole dosi, mentre altre hanno per loro natura un esito più abbondante; si pensi al numero di copie vendibili di un libro in sanscritto, di un' opera scientifica popolare o di un romanzo, o alla quantità vendibile di pane, di certi medicinali o di strumenti astronomici;

4) rispetto al tempo; ci sono merci che è necessario vender subito perchè sono deperibili, ce ne son di quelle che si vendono solo d'estate o solo d'inverno, ce ne sono altre infine che si vendono in date circostanze e dopo non trovano più esito.

Dentro questi limiti la capacità di esito delle merci è

maggiore o minore secondo la quantità di affari che si fanno su di esse, secondo la continuità di questi affari e secondo la possibilità più o meno grande che hanno compratori e venditori di trovarsi insieme e trattare fra loro. Da ciò deriva l' importanza grandissima dei mercati. Il mercato era in origine una piazza pubblica di una città, ove si contrattavano i prodotti; ma poi il vocabolo ha assunto un significato più generale, e senza esser più connesso ad un luogo determinato serve a denotare delle persone in relazioni dirette e continue di affari tra loro. Si possono avere tanti mercati per quanti ci sono rami importanti di traffico; e i commercianti possono essere sparsi per tutta una città o per tutta una regione, formando nondimeno un mercato, quando con adunanze, con pubblicazioni di listini dei prezzi, con informazioni postali, telegrafiche e telefoniche si tengono in comunicazione stretta fra loro. Così l' espressione mercato monetario non indica una data località, ma si applica all' insieme di banchieri, capitalisti ed altri commercianti che danno o prendono a prestito della moneta o dei capitali e che si comunicano reciprocamente informazioni sul corso degli affari. In ogni mercato, per mezzo di sensali, si organizzano gli scambi in modo che ciascun compratore trovi il venditore e ciascun venditore il compratore che più gli conviene; si raccolgono notizie sulla domanda e sull' offerta, sui probabili cambiamenti dell'una e dell'altra, sulle variazioni dei prezzi che ne resultano, rendendo possibile ad ognuno di comprare o di vendere colla piena conoscenza delle condizioni del traffico. Quando questa conoscenza è completa per tutti i contraenti si dice che un mercato è perfetto; e solo per esso vale il principio

che non ci può essere che un solo prezzo per ciascuna merce della stessa qualità. In un mercato perfetto i prezzi vengono subito a cognizione del pubblico e servono di base per le ulteriori transazioni del medesimo genere, onde non si trova mai nessun compratore disposto a pagar di più o nessun venditore disposto a prender meno del prezzo fissato dal listino; in un mercato imperfetto, invece, qual'è quello che si ha nel commercio al dettaglio, si possono avere più prezzi per la stessa merce, perchè i contraenti non sono in comunicazione tra di loro e i consumatori fanno spesso gli acquisti senza badar troppo al loro interesse, per indolenza, per incuria o per superbia, se sono ricchi, per ignoranza, per mancanza di tempo o per coercizione più o meno palese, se sono poveri *.

CAPITOLO II.

ORIGINE E CARATTERI DELLA MONETA.

La prima forma di scambio è il *baratto* o la *permuta* di cosa con cosa. Appena sorgono i germi di una divisione del lavoro tra le varie economie individuali, incomincia tra esse lo scambio, limitato da principio a pochi oggetti d'uso speciale, come armi, strumenti od ornamenti, e avente per solo scopo di dar via ciò che ognuno ha di superfluo per avere quello che gli manca. D'altronde questo è lo scopo ultimo di qualunque scambio, anche

* Menger, *Grundsätze.* — J. S. Nicholson, *Principles of Political Economy*, London, 1898-902. — W. S. Ievons, *Theory of Political Economy*, London, 1888. — Mill, *Principles.*

nelle sue forme successive e più complicate; è naturale per ciò che presso i popoli primitivi si procedesse nel modo più semplice, cedendo direttamente ad altri i beni a cui si attribuiva un valor d'uso minore, per avere direttamente dagli altri i beni a cui si attribuiva un valor d'uso maggiore. A possiede una spada che per lui ha un' importanza più piccola dell' aratro di B, mentre per B lo stesso aratro ha un' importanza più piccola della spada di A; questi due individui si trovano dunque in condizione da poter fare uno scambio per entrambi vantaggioso.

Ma lo scambio fatto in modo così semplice, sotto forma di permuta, presenta tre inconvenienti gravissimi:

1) Perchè lo scambio avvenga non basta che ci sieno persone, le quali desiderano una cosa, ed altri, che la possiedono e che sono disposti a darla via, non basta che ognuno attribuisca un valor d' uso minore al bene che ha rispetto a quello che desidera, occorre anche che si avveri una doppia coincidenza nei desideri di ciascuno e nelle cose da ciascuno possedute. Un cacciatore, che ritorna carico da una caccia fortunata, può aver bisogno di armi e di munizioni per rinnovarla: ma se chi ha le armi è ben provvisto di selvaggina, lo scambio diretto è impossibile. Un proprietario può trovare la sua casa poco adatta ai suoi bisogni e sapere di un' altra che gli converrebbe perfettamente; ma anche se il possessore di questa desideri disfarsene, è difficilissimo che gli piaccia precisamente la casa dell'altro e voglia con quella barattare la sua. Wallace racconta che quando viaggiava nell' arcipelago Malese andava spesso a rischio di restare senza desinare se i venditori di pesce o di qualche altro commestibile non eran soddisfatti di ciò che egli offriva

loro in cambio; ed aveva finito col portare sempre con sè una gran provvista dei più svariati oggetti, come coltelli, fazzoletti, specchi ecc., per aver maggiori probabilità di incontrare i gusti dei suoi fornitori. Questa mancanza di coincidenza, che si manifesta spesso nel baratto, è certo uno dei maggiori inconvenienti di tale forma di scambio.

2) Permutando cosa con cosa si rende anche assai difficile di stabilire l'equivalente in ogni scambio, perchè manca una misura dei valori. Se si dà una quantità di carne per una certa misura di grano, e nello stesso modo si scambia il grano con del formaggio, questo con delle uova, le uova con della cera e via dicendo, si presenta in fine la domanda: quanta carne si è data per una certa quantità di cera, o quanto d'una cosa qualunque s'è dato per una certa quantità di una tal' altra? Se si volessero stabilire degli equivalenti, basati su contrattazioni fatte esclusivamente sotto forma di baratto, la loro compilazione riuscirebbe complicatissima, perchè ogni merce dovrebbe essere quotata relativamente a tutte le altre, per evitare di far poi delle operazioni proporzionali troppo complicate. Un listino od un inventario dovrebbe segnare il prezzo di ogni merce con tante equazioni per quante sono le merci che si possono scambiare con la prima; e le difficoltà di un tal sistema per misurare i valori si accrescerebbero sempre più col crescere il numero delle merci scambiate.

3) Un ultimo inconveniente del baratto nasce dalla impossibilità di dividere talune specie di merci. Un mucchio di grano, un sacchetto di polvere d' oro, un pezzo di carne si possono dividere proporzionalmente e darsi così in cambio per il valore approssimativo di ciò che ci abbisogna; ma un sarto può avere da dare in cambio un abito,

il cui valore sorpassi di gran lunga quello del pane che vuole acquistare dal fornaio o della carne che vuole avere dal macellaio, ed egli non può tagliare a pezzi l' abito senza distruggere il valore della sua mano d'opera. Ora quando i beni sono indivisibili fisicamente, perchè non si possono materialmente spezzare in tante parti, o quando sono indivisibili economicamente, perchè ogni parte staccata perde un tanto del suo valore proporzionale, lo scambio diretto di cosa con cosa in molti casi diventa assolutamente impossibile ed in altri obbliga quello dei contraenti che ha un bene indivisibile a prendere in cambio di esso una quantità di altri beni maggiore di quella che gli occorre, a rischio di vederli deperire e sempre con suo grande discapito.

Il rimedio a questi inconvenienti non fu trovato tutto ad un tratto, ma per successive approssimazioni. Ognuno che si recava al mercato avrebbe certo sempre preferito di ottenere in cambio del bene che voleva dar via il bene che in quel momento più desiderava; ma se non poteva essere direttamente esaudito nei suoi desideri, sarà stato soddisfatto se riusciva ad avvicinarsi il più possibile a questo intento finale. Così chi aveva dei beni *deperibili,* come pesci, frutte o verdure, e non trovava in cambio di essi la cosa da lui richiesta, si contentava di permutarli con un bene *conservabile*, che avrebbe potuto dar via in seguito senza troppa fretta, o che avrebbe potuto usare al bisogno, senza nulla perdere nel frattempo. Chi aveva una perla, *poco domandata* dai suoi vicini, se trovava un raro compratore, era ben contento di aver in cambio una merce *generalmente richiesta,* con cui avrebbe potuto ottenere da tutti i beni d'uso che più avesse desiderato. Chi aveva un cavallo e voleva darlo via in cambio di sei determinate

specie di merci era in ogni modo soddisfatto se trovava in cambio un bene *divisibile* in sei parti senza diminuzione di valore. E chi portava al mercato delle merci *pesanti,* anche non trovando ciò che egli cercava, poteva restar pago se otteneva dei beni *facilmente trasportabili.* In tal modo a poco a poco ci si allontanava dalla permuta diretta di cosa con cosa, ognuno preferendo di ricevere in cambio quei beni, che senza soddisfare immediatamente ai suoi bisogni, rendevano più facile l'acquisto dei beni aventi questa qualità. Quella merce che raccoglieva in più larga dose i requisiti più importanti per lo scambio, si cominciò ad usare più di frequente come *intermediaria;* e poichè essa interveniva più spesso nelle contrattazioni, in cui per necessità si devono fare di continuo dei paragoni tra i vari beni, così successivamente essa diventò anche *misura dei valori.* A questa merce intermediaria e misura dei valori fu dato il nome di moneta, la quale, come si vede, sorge, non in seguito ad una convenzione o per intervento dello stato, ma semplicemente per l'abitudine che acquistano i contraenti di dar la preferenza in ogni scambio a quei beni che tutti accettano e coi quali si possono facilmente ottenere i prodotti di qualunque specie.

Difatti le forme sotto cui si manifesta la moneta variano secondo i tempi, i luoghi e le condizioni economiche, perchè in base appunto a queste circostanze sono differenti i beni da tutti maggiormente richiesti e che per ciò più di frequente intervengono negli scambi. Presso i popoli cacciatori la selvaggina è la ricchezza più importante, e la moneta è costituita, non dalla carne degli animali, che è deperibile, ma dalle pelli, che si possono a lungo conservare e sono assai utili per farne vestimenta. Presso

i popoli pastori le pecore e i bovi formano la specie di proprietà più apprezzata e più negoziabile e sono adoprati come moneta, perchè si possono trasferire facilmente, camminando da sè, si possono tenere per molti anni e il loro mantenimento non costa dove esistono praterie sterminate. Nei poemi omerici si fa distinta e ripetuta menzione di buoi usati come mezzo per valutare le altre merci: le armi di Diomede valevano 9 buoi, quelle di Glauco 100, un tripode dato in premio agli atleti era valutato 12 bovi ed una schiava provetta in qualche industria ne valeva 4. Anche gli schiavi servivano come intermediario degli scambi nei paesi dove quelli erano i beni più usati e più preziosi; e per la stessa ragione i popoli agricoli adoprarono come moneta il grano in Grecia e in Norvegia, il granturco nell'America centrale e l'olio d'oliva nel bacino del Mediterraneo. Nell' Abissinia fu adoprato il sale, il tabacco nella Virginia, il merluzzo secco in Terranova, i chiodi in Iscozia, conchiglie ed altri ornamenti presso gl'Indiani di America; ma in tutti i paesi arrivati ad un grado più elevato di sviluppo economico si cominciò di buon'ora a servirsi dei metalli, come un mezzo per facilitare gli scambi e per accumulare i valori. Tra i metalli più in uso a tal uopo si possono citare il ferro, adoprato nell'antichità e piú di recente nel Giappone, il piombo e lo stagno in America ed Inghilterra, e poi più comunemente il platino, il nickel, il rame, l' argento e l'oro.

I requisiti che deve avere la materia destinata a formare la moneta non sono sempre uguali, perchè non son sempre le stesse le funzioni che essa deve compiere. Il decidere, dunque, quale sia la miglior materia per far la

moneta è un problema molto complesso, dovendosi tener calcolo nel medesimo tempo della relativa importanza delle varie funzioni del denaro, della proporzione in cui esso è impiegato in ogni funzione singola, e dell'importanza di ciascuna delle qualità fisiche della materia in rapporto alle funzioni stesse. Quando l'economia sociale è nei suoi stadi meno progrediti, la moneta è essenzialmente richiesta per circolare fra venditori e compratori; essa, per ciò, deve essere facilmente trasferibile, divisibile in pezzi di varia misura, e prontamente riconoscibile all'aspetto o al disegno che porta impresso. Ma quando la moneta dovesse anche servire come misura e tipo del valore, in un sistema di scambi che equivalesse ad un baratto perfezionato, tali qualità diventano comparativamente indifferenti, ed il più importante dei requisiti è allora la stabilità del valore, unita forse alla trasferibilità. Esaminiamo, dunque, ora nel loro complesso quali sieno le qualità che una materia deve avere per essere una moneta meno imperfetta possibile nelle varie sue funzioni:

1) *Utilità e valore.* Poichè la moneta è data in cambio di beni economici, è necessario che essa sia un bene economico, che, cioè, serva a qualche cosa ed abbia valore, giacchè nessuno sarebbe disposto a dar via una ricchezza, se colla moneta non ne ricevesse un'altra in corrispettivo. Certo i metalli preziosi hanno un valore che dipende anche dal loro uso monetario, ma non sarebbero ricercati come moneta, se non servissero come materia prima per ornamenti, utensili, orologi ecc.

2) *Trasferibilità.* La moneta, non solo deve aver valore, ma deve averlo proporzionato al suo peso e al suo volume in tal modo, che essa non riesca nè troppo pe-

sante nè troppo leggera. Se i grandi pagamenti dei nostri giorni si facessero col ferro o col rame, ci vorrebbero delle tonnellate di questi metalli. Quando invece la moneta ha poco peso rispetto al suo valore, si può più facilmente portare in tasca o trasportarla da un luogo all'altro senza troppa spesa, in modo che il valore ne sia uniforme in tutte le parti del mondo. Le cose molto pesanti e voluminose in proporzione al loro valore, come il grano o il carbone, possono scarseggiare in un paese e sovrabbondare in un altro, e la domanda e l'offerta non si equilibrano. che con gravi spese di trasporto; invece l'oro e l'argento si spediscono ovunque con 1 o 2 % di spesa per porto e assicurazione. Se poi la moneta avesse un valore troppo elevato rispetto al suo volume, allora sarebbe scomoda a maneggiarsi.

3) *Inalterabilità.* La moneta, per poter circolare e per essere a lungo conservata, non deve andar soggetta a facili deterioramenti o perdite: non deve svaporare come l'alcool, nè putrefarsi come le sostanze animali, nè deperire come il legno, nè irruginirsi come il ferro. Gli alimenti, che sono da tutti richiesti, non si conservano che pochi giorni e gli animali vivi devono essere nutriti. I metalli preziosi, invece, senza nessuna spesa, si possono conservare per migliaia di anni.

4) *Omogeneità.* Tutte le parti della materia che si usa come moneta devono essere omogenee, cioè della precisa qualità, dimodochè due quantità del medesimo peso abbiano sempre l'identico valore. Non si potrebbero fare calcoli in base ad una qualsiasi unità, se le unità non fossero uguali, se non si avesse la sicurezza che 2 e 2 facciano sempre 4. Le pietre preziose hanno delle grandi

differenze di valore, il grano è di diverse qualità, e gli stessi metalli preziosi allo stato greggio sono mescolati in proporzioni variabilissime, ma quando sono raffinati raggiungono un grado di purezza quasi esattamente uniforme, ed allora due pezzi di metallo di peso uguale hanno un identico valore.

5) *Divisibilità.* Con questa parola non si vuol intendere la divisibilità materiale; in tal caso tutte le materie avrebbero questa qualità: le gemme più dure si possono rompere, ed un pezzo d'acciaio può esser tagliato da un altro acciaio meglio temprato; ma si vuole alludere alla divisibilità economica, per la quale un bene diviso in tante parti e riunito poi in un insieme conserva intatto il suo valore. Un diamante spezzato vale molto meno di prima, un cavallo diviso in tante parti diventa carne da macello, i metalli preziosi invece si possono dividere e rifondere, in modo che essi abbiano sempre un valore proporzionale al loro peso.

6) *Stabilità di valore.* Questa qualità è necessaria perchè la moneta non alteri la posizione reciproca dei contraenti, ed è tanto più importante quando ci si riferisce a contratti a lunga scadenza. Ogni variazione di valore vantaggia gli uni e danneggia gli altri; e poichè il vantaggio è sempre molto meno sentito del danno, così questi spostamenti rappresentano un inconveniente grave per la società. Certo è impossibile trovare una materia che non cambi mai di valore, perchè qualunque ricchezza è sempre ora più, ora meno richiesta, ora più, ora meno offerta; ma i metalli preziosi hanno una maggiore stabilità di valore, in quanto che si producono con una certa regolarità e senza troppi sbalzi in aumento o in diminuzione, si trasportano

facilmente dal luogo dove abbondano al luogo dove scarseggiano, circolano in quasi tutte le parti del mondo, e si trovano già accumulati in tali quantità, che ogni incremento ed ogni riduzione nelle nuove offerte costituisce una percentuale minima dell' offerta complessiva.

7) *Riconoscibilità e coniabilità.* La moneta deve essere facilmente riconosciuta da tutti, senza che occorra un'abilità speciale, come sarebbe necessaria per distinguere le varie qualità di grano, di pietre preziose ecc. I metalli hanno in grado assai elevato questa qualità, perchè sono facilmente riconoscibili al peso, al suono e al colore, e perchè hanno la possibilità di ricevere un' impronta che attesti il valore preciso della moneta.

Ognuno di questi sette requisiti si può riscontrare nell'una o nell' altra materia che si adopra come intermediario degli scambi; ma poichè, da quanto abbiamo visto, tutti questi requisiti si trovano riuniti insieme nei metalli preziosi, è naturale che l' oro e l' argento sieno stati fin dall' antichità le materie più usate come moneta ed abbiano anche ai nostri giorni conservata tutta la loro importanza per questo ufficio speciale.

Quando la moneta diventa l'unico mezzo, di cui si serve ognuno per istimare il proprio patrimonio o per procurarsi i prodotti che gli occorrano, essa acquista un' importanza speciale, è considerata da tutti come ricchezza per eccellenza, ed è apprezzata più di qualunque altro oggetto per quanto utilissimo. Ma è evidente, ed è necessario insistervi sopra, che l'introduzione di una forma speciale di scambio, per la quale prima si dà via una cosa per aver moneta e poi si dà via la moneta per aver qualche altra cosa, non fa alcuna differenza nel carattere es-

senziale delle transazioni. Non è colla moneta che si ottengano le cose, nè è da essa che deriva il reddito di ognuno; il denaro è soltanto una specie di ordine di pagamento, con cui ciascuno ha diritto di ricevere quella specie di merce che egli preferisce, in corrispettivo delle merci da lui vendute o dell'opera da lui prestata nella produzione sociale. La moneta, dunque, non ha alcun significato per sè stessa, se non in quanto rappresenta un meccanismo inteso a risparmiare tempo e lavoro; è un ritrovato per far più presto e più comodamente ciò che si farebbe del pari senza il suo intervento, sebbene con più lentezza e con maggiore scomodità. E per ciò le leggi del valore, che abbiamo già spiegate, e che si riferiscono tanto al valore corrente quanto al valore normale, sono applicabili agli scambi monetari come ad un sistema di baratto; perchè le cose, che, col baratto, si scambierebbero l'una con l'altra, si venderebbero o si comprerebbero, coll'intervento della moneta, per un uguale ammontare di essa, e così si verrebbero a scambiare l'una con l'altra nello stesso modo. L'unica differenza è che il processo consiste in due operazioni invece che in una soltanto, e che alle relazioni dei vari prodotti tra loro, che rimangono inalterate, si devono aggiungere le relazioni dei prodotti con la moneta stessa *.

* W. S. Ievons, *Money and the mechanism of exchange*, London, 1882. — Menger, *Grundsätze*. — C. Knies, *Das Geld*, Berlin, 1885. — M. Chevalier, *La Monnaie*, Paris, 1866.—F. A. Walker, *Money*, New York, 1891. — Mill, *Principles*.

CAPITOLO III.

Le funzioni della moneta.

La moneta compie cinque specie diverse di funzioni e può servire come:

1) misura de' valori,
2) mezzo di scambio,
3) mezzo di pagamento,
4) porta-valori nel tempo, e
5) porta-valori nello spazio.

1) Per misurare un oggetto qualunque è necessario avere uno strumento di misura, che possieda le stesse qualità di ciò che si vuol misurare ed in quantità conosciuta: così una lunghezza si misura con oggetti lunghi, come il piede, il braccio o il metro, e un'estensione di superficie, con oggetti di due dimensioni, come il piede o il metro quadrato. Anche quando questa relazione non si vede subito, come allorchè si misura la distanza ad ore, esiste ugualmente, perchè ci si riferisce al numero di passi che si possono fare in un'ora. E così per misurare il valore dei beni economici occorre un bene economico che esso medesimo abbia valore. Ma tra le misure in genere e quella del valore c'è una differenza essenziale: il peso, la lunghezza, la superficie, il volume, si misurano riferendosi al chilo, al metro, al metro quadrato o al metro cubo; il valore di un bene, invece, non si misura con la moneta, ma col valore di essa; il quale, da quanto sappiamo, dipende dall'utilità e dalla limitazione. E per ciò mentre l'unità di misura nel peso, nella lunghezza ec. rimane sempre

costante, salvo una piccola differenza d'importanza assai scarsa, varia di continuo nella misura dei valori secondo i luoghi e i tempi. Non esiste un valore assoluto, come esiste lunghezza e peso d'un corpo; si tratta sempre del valore di un bene in rapporto ad un altro bene o in rapporto alla moneta. Quando si dice che un oggetto ha un gran valore ci si riferisce alla quantità di moneta che si può avere in cambio di esso. I movimenti del valore sono simili a' movimenti de' corpi celesti: come ogni corpo cambia posizione, non in modo assoluto, ma in relazione agli altri, così ogni valore si modifica in relazione al valore di altri beni. L'equazione 1 ett. di grano = 20 fr. si può alterare per cause che concernono il grano, o che concernono il pezzo da 20 fr., o che si riferiscono ad entrambi. È certo, però, che la moneta, intervenendo più spesso in tutti gli scambi, vi acquista una posizione eccezionale e può servire anche in modo indiretto di misura generale de' valori. Se, per esempio, 1 ett. grano = 20 fr.; se 20 fr. equivalgono a 2 ett. di segale, o a 6 metri di tela, o a 1 metro di seta, o a 4 giornate di lavoro ec., allora si potrà dire che 1 ett. di grano è uguale a 2 ett. di segale, o a 6 metri di tela ec. La moneta diventa così l'espressione sintetica di tutti i valori e a lei si riferiscono tutti i valori, quando anche essa non interviene materialmente negli scambi.

La moneta è, dunque, una misura imperfetta de' valori, perchè anch'essa è sottoposta ad oscillazioni continue di valore. Eppure l'avere una tale misura, esatta più che sia possibile, è cosa indispensabile, specialmente pei contratti a lunga scadenza che implicano de' pagamenti annuali, per paragonare prezzi e redditi in luoghi diversi,

per capire le espressioni monetarie storiche e per determinare l'influenza che esercitano sopra ogni industria le variazioni de' prezzi. Ma poichè non è possibile trovare un tipo di valore che sia fisso ed invariabile, l'unico modo che ci rimanga per raggiungere lo stesso scopo meno imperfettamente, si è di misurare le variazioni a cui è sottomesso il valore preso come tipo. È vero che il prezzo di ogni merce può subire de' cambiamenti, sia per cause che influiscono sulla merce stessa, sia per cause che influiscono sul valore della moneta; ma se notiamo in molte merci di specie assai diversa tra loro un aumento od un ribasso generale de' prezzi, saremo autorizzati a spiegare questo fenomeno come l'effetto di variazioni nel valore della moneta, perchè la moneta è l'unico elemento che intervenga nella determinazione di tutti i prezzi, mentre ogni merce ha le sue cause specifiche di variazioni di valore.

Per misurare le variazioni di valore della moneta ci si serve di quelli che si chiamano *numeri indici*, che esprimono non il prezzo di diverse merci, ma la percentuale delle loro oscillazioni annuali, e di cui l'esempio più conosciuto è quello adottato dal periodico inglese *The Economist*, valendosi di 22 categorie di merci. In generale per formare de' numeri indici de' prezzi si comincia dallo stabilire la media di un dato periodo di cinque o dieci anni e le cifre di questa media si mettono tutte uguali a 100; la cifra 100 è il punto di partenza, e la percentuale delle variazioni avvenute nei prezzi negli anni successivi si esprime facendo aggiunte o diminuzioni alla cifra 100, secondo che c'è aumento o ribasso di prezzi. Indichiamo con A, B, C, D.... tante merci e mettiamo

tra parentesi la media de' loro prezzi in un certo periodo di tempo, trasformando poi queste medie in 100:

A	B	C	D . . . .
(30)	(45)	(120)	(5) . . . .
100	100	100	100 . . . .

Se l'anno successivo i prezzi si modificano nel modo che indichiamo nelle parentesi, anche i numeri indici subiranno le seguenti alterazioni:

A	B	C	D . . . .
(33)	(40)	(150)	(9) . . . .
110	88	125	180 . . . .

Questa seconda serie di numeri indici è ottenuta per mezzo di tante proporzioni: per A si è detto 30 : 100 : : 33 : x, e si è avuto 110; per B 45 : 100 : : 40 : x e si è avuto 88 e così di seguito. Col sistema seguìto dall'*Economist* il numero indice totale, che serve di punto di partenza, è 2200, essendo 22 le merci di cui si sono prese le medie de' prezzi; è salito ad un massimo di 3787 nel 1864 ed è disceso a 1999 nel 1896; ed il ribasso avvenuto in questi ultimi anni si spiega in gran parte con un aumento di valore dell'oro. Ma il sistema del periodico inglese ha parecchi difetti: sono troppo poche le merci prese in considerazione; è troppo differente la loro importanza relativa; le medie de' prezzi sono stabilite senza tener conto delle quantità vendute; e i prezzi sono

ricavati dalle contrattazioni all'ingrosso, le di cui variazioni non si rispecchiano subito ed in esatta proporzione sui prezzi di dettaglio. Per evitare questi inconvenienti alcuni scrittori, come ad esempio il Soetbeer e il Palgrave, hanno proposto di accrescere il numero delle merci prese in esame, di fare delle medie ponderate de' prezzi, nelle quali si tenga conto delle quantità, e d'includere nella lista anche alcuni prezzi di dettaglio.

Ma senza entrare in ulteriori particolari sul sistema de' numeri indici, non c'è dubbio che esso permette alla moneta di servir meglio come misura de' valori, correggendo le differenze nel suo valore, come si correggono le variazioni del metro dovute alla temperatura o quelle del chilogrammo dovute alla situazione geografica. Così se l'ettolitro di grano vale 20 fr. oggi e valeva 12 fr. nel secolo XVIII, se coi numeri indici si vede che in questo intervallo di tempo il valore del denaro è accresciuto del 100 per cento, è necessario, prima di paragonare i due prezzi, di rettificare il valore della moneta nel secolo XVIII portandolo da 12 a 24; allora si vede che il grano non è rincarato da 12 a 20, come parrebbe a prima vista, ma che è ribassato da 24 a 20.

2) Per eliminare le difficoltà del baratto e dello scambio diretto, interviene la moneta come mezzo di scambio, rendendo più complicato, ma sempre possibile lo scambio medesimo. Invece di barattare la merce x con la merce y, si fanno due operazioni, in entrambi delle quali interviene la moneta:

$$x = \mathrm{M}$$
$$\mathrm{M} = y$$

ma le due equazioni hanno lo stesso significato dell'equazione primitiva $x = y$; e ciò che parrebbe una complicazione inutile non è che un ritrovato per permettere al possessore di x di vendere a chiunque la sua merce, anche se chi la desidera non è proprio quello che ha o che è disposto a dar via la merce y.

Quando si dice che la moneta dà l' impronta caratteristica all'odierno sistema economico, si vuole alludere a questa seconda funzione della moneta. Di una misura dei valori, sia pure ideale, c'è sempre bisogno in qualunque forma di organizzazione economica; di un mezzo di scambio, invece, si sente la necessità solo dato un sistema individualistico di produzione e di distribuzione, ma se ne potrebbe fare a meno in un' organizzazione socialistica.

La moneta d'oro e d'argento è apprezzata non solo perchè facilita gli scambi, ma anche perchè i metalli con cui vien fatta servono a diversi usi. Ma se la sua importanza, come abbiamo visto, dipende ora dall'essere essa uno strumento di scambio, se molti prendono il denaro, senza pensare che è anche un oggetto d' uso, è la possibilità di adoprarla a vari usi che rende la moneta atta all'ufficio di mezzo di scambio, ufficio che cesserebbe immediatamente, se sparisse quella possibilità. Molti dicono che la moneta ha valor di scambio, non valor d'uso; ma poichè serve per gioie, ornamenti, suppellettili ec., oltre che per facilitare gli scambi, si può dire che ha un doppio valor d'uso; e non potrebbe avere il secondo se non avesse il primo. Come la moneta, dunque, misura i valori perchè ha valore, così è un mezzo di scambio perchè è una ricchezza permutabile; onde chi la riceve ha un bene avente

un carattere a sè, equivalente alla merce ceduta, e che servirà a procurargli le merci da lui desiderate anche in seguito. Un certificato senza valore non potrebbe mai compiere questo ufficio, giacchè tra la vendita e la compra mancherebbe qualche cosa di equivalente e questa mancanza lascerebbe un intervallo pieno d'incertezza fra i due atti dello scambio.

Dal momento che merci e moneta si scambiano tra loro, il valore delle merci si esprime in una certa quantità del mezzo di scambio, mentre il valore di questo si determina con la quantità di merci che se ne ricevono. Se, ad esempio, il prezzo di un ettolitro di grano subisce le seguenti variazioni :

1 Ett. grano = 20 fr.
1 Ett. grano = 30 fr.
1 Ett. grano = 15 fr.

ciò significa che il valore di un pezzo da 20 fr., o di un napoleone d'oro, avrà subìto queste variazioni :

20 fr. = 1 Ett. grano
20 fr. = $^2/_3$ Ett. grano
20 fr. = $1^1/_3$ Ett. grano

Da ciò si vede che l'aumento o il ribasso nel prezzo di varie merci equivale al ribasso o all' aumento nel valore del mezzo di scambio.

3) Vi sono passaggi di ricchezza che si compiono con l' intervento del denaro, senza che esso serva da misura dei valori, nè da mezzo di scambio. Quando uno

reca un danno ad un altro, non ha sempre la possibilità di dare a questo un esemplare simile del bene distrutto, ma può dargli sempre una somma di denaro che lo indennizzi del danno patito. Con le multe il denaro serve a pagare le offese arrecate ad altri e sostituisce il sistema del taglione, con cui l'offensore doveva sopportare la stessa ingiuria agli altri arrecata. Le doti e la separazione di una parte del patrimonio danno luogo a passaggi di ricchezza che non sono scambi e che prima dell'uso della moneta si facevano con la cessione di case, campi, armenti ecc., con inconvenienti gravissimi. E ad inconvenienti non minori dava luogo nel medio evo il pagamento delle imposte in natura, che ora invece si fa molto più facilmente col denaro. In questi e in altri casi simili la moneta interviene utilmente, facendo l'ufficio di mezzo di pagamento. Quando due non si accordano, può non avvenire lo scambio, o si può andare in cerca di qualchedun altro con cui accordarsi; ma nei pagamenti o nelle riscossioni il passaggio di ricchezza deve accadere in ogni modo, mentre diventa impossibile se uno offre ciò che l'altro non vuole, se uno non ha ciò che l'altro desidera. Da cui può arguirsi che la moneta compie un ufficio più indispensabile, quando agisce come mezzo di pagamento, che non quando agisce come mezzo di scambio.

È sempre facile il distinguere questo nuovo ufficio della moneta da tutti gli altri. Quando essa non viene data in corrispettivo di nuovi beni, quando provoca un cambiamento nel patrimonio delle parti contraenti, da un lato in aumento, dall'altro in diminuzione, la moneta funziona sempre come mezzo di pagamento. E per ciò funziona in tal modo qualche volta anche negli scambi, allorchè si

cede ad altri un bene, calcolandone il prezzo in denaro, ma ricevendo subito una semplice promessa di pagamento: il venditore ha un certificato in mano che gli dà diritto ad una parte del patrimonio del compratore, e la esige infatti alla scadenza. Per cui chi non gode credito si serve della moneta come mezzo di scambio, chi ne ha si serve della moneta come mezzo di pagamento. Da questo, anzi deriva, come vedremo meglio in seguito, uno dei vantaggi del credito, in quanto adoprando la moneta solo come mezzo di pagamento, la fa intervenire più tardi e ne risparmia spesso l'uso per una certa quantità non indifferente. E siccome il credito ora è più, ora è meno sviluppato, nei momenti di prosperità commerciale la moneta principalmente serve come mezzo di pagamento, nelle crisi come mezzo di scambio.

L'uso del denaro come mezzo di pagamento dà una più grande scioltezza ed una maggiore indipendenza ai rapporti economici. La cooperazione fra i vari individui componenti la società non è più un aiuto reciproco avente carattere personale; ognuno si sente più libero di fronte agli altri, perchè col denaro può avere da essi ciò che gli occorre, senza far appello alla benevolenza, ma solo all'interesse dei suoi simili; e difatti col denaro anche le razze o le classi sociali perseguitate ed escluse dal consorzio civile riescono ad ottenere ugualmente da tutti i servizi di cui hanno bisogno. Ma appunto per tali ragioni i pagamenti in moneta rallentano i vincoli sociali. Il proprietario medioevale doveva star sul luogo per riscuotere in natura i diritti che gli spettavano e così si trovava più a contatto e conosceva meglio i suoi contadini; mentre ora il proprietario irlandese riscuote in denaro le rendite

delle sue terre, e le può riscuotere e consumare all'estero, senza per nulla preoccuparsi delle condizioni dei lavoratori che glie le procurano. Quando l' apprendista viveva col maestro e riceveva in natura il salario, aveva sempre il necessario per vivere ed era mantenuto anche se malato; ora invece l' imprenditore non sa e non vede se la mercede pagata é sufficiente per l' operaio, non si occupa se i prezzi degli alimenti crescano o calano, e paga il lavoratore quando si presenta e per ciò solo quand' è sano. Colla moneta è possibile ad un azionista di riscuotere il dividendo di un' impresa che non conosce e di cui non s' intende; è possibile ad un capitalista di prestare delle somme ad interesse ad uno stato estero di cui sa appena il nome; è possibile riunire una grande quantità di capitali per iscopi specialissimi propugnati da persone che non hanno alcuna relazione tra loro.

4) È una necessità per l' uomo di pensare oltre che ai bisogni presenti anche a quelli futuri, mettendo in serbo a tempo opportuno i beni che saranno indispensabili per queste soddisfazioni dell' avvenire. Tale compito riesce malagevole quando le economie individuali vivono di vita indipendente ed agiscono ognuna per conto proprio, perchè molti beni sono deperibili e vengono prodotti in troppo grande quantità; per cui appena sorge la divisione del lavoro, ogni economia individuale preferisce conservare dei beni durevoli, coi quali potrà ottenere in cambio in epoche posteriori i beni di cui allora sentirà bisogno. Difatti presso i popoli barbari, che hanno sale, animali ecc., come mezzo di scambio, vengono adoprati metalli, gioie ecc., come porta-valori nel tempo. Ed in generale per conservare i valori, è meglio tenere in serbo, piuttosto che gli

oggetti d' uso direttamente necessari, dei beni che abbiano un elevato valor di scambio, che sieno inalterabili, che si possano facilmente nascondere e che abbiano un valore quasi costante, le quali caratteristiche sono quelle appunto più specificamente richieste dalla moneta, in quanto compie la funzione di conservare i valori.

Con la moneta si possono facilmente ammassare quei tesori privati, che avevano tanta importanza presso i popoli antichi e l' hanno ancora in quei paesi dove il credito è poco sviluppato, per provvedere a bisogni eccezionali, tanto individuali che collettivi, e si possono ammassare anche i tesori pubblici, che servivano a spese straordinarie dello stato e che alcuni difendono anche ai nostri giorni come mezzo conveniente per sostenere le prime spese di guerra. La moneta, adoprata come portavalori nel tempo, favorisce l'accumulazione della ricchezza, che troverebbe degli ostacoli, se avvenisse riunendo beni d' uso per loro natura poco accumulabili, contribuisce alla formazione dei piccoli risparmi, che sarebbero impossibili altrimenti, facilita l' impiego produttivo dei capitali e rende possibile il prestito di essi sotto una forma da tutti desiderata per qualunque uso, diminuendo le variazioni di valore nell' intervallo prima della restituzione, che sarebbero sensibilissime in qualunque altra specie di ricchezza. Difatti l' economia monetaria differisce grandemente dall' economia in natura soprattutto perchè nella prima è molto più sviluppato l' interesse personale dei singoli, più limitato il consumo, più intenso il desiderio di risparmiare e di accumulare.

5) Solo i beni mobili possono essere trasportati; ma si può sentire il bisogno di far passare da un luogo al-

l'altro anche il valore dei beni immobili. Chiunque può essere dalle circostanze costretto a cambiar paese e a trapiantare altrove case, campi o fabbriche. Prima il trasporto dei valori si compieva, dando la preferenza ad ogni cosa mobile ed a quelle che avevano in grado più elevato questo carattere, come cavalli, armi, gioie ecc. Ora invece ci si serve a tal uopo della moneta, vendendo nel paese che si abbandona il bene mobile od immobile e ricomprandolo nel paese dove ci si va a stabilire; perchè la moneta è la ricchezza più trasportabile che si conosca, a causa del suo alto valore specifico, del suo valore poco variabile, del suo valore quasi uguale ovunque; ed appunto per ciò serve mirabilmente da porta valori nello spazio. È in questo modo che essa funziona quando serve a pareggiare il debito e il credito fra due nazioni. Colla moneta, infatti, una nazione che esporta più merci di quelle che importa, non è costretta a prendere altre merci di cui non ha bisogno, ma riceve temporaneamente delle somme, che darà via di nuovo in seguito in cambio di altri prodotti. E la stessa funzione compie la moneta quando serve a raccogliere a Roma l'obolo del mondo cattolico, quando è trasportata da un luogo ad un altro come capitale dell'imprenditore, quando riunisce in sè il patrimonio dell'emigrante che va in lontane regioni, quando rappresenta la provvista di beni di consumo per un lungo periodo di tempo nelle tasche del viaggiatore, quando costituisce le spese di mantenimento di un esercito per una grande spedizione. È come porta-valori nello spazio che la moneta rende internazionale il mercato dei capitali e tende a parificare ovunque l'interesse; e per mezzo dei banchieri essa passa ad ogni momento e colla massima facilità da

un luogo all' altro, sia come merce che va dove è maggiormente richiesta, sia come mezzo di pagamento che va dove c'è un debito da saldare *.

CAPITOLO IV.

VALORE DELLA MONETA.

La moneta, essendo una ricchezza, ha anche valore. E come il valore di qualunque bene economico è dato dalla quantità di altri beni economici che si ottengono nello scambio, così il valore della moneta è il potere di acquisto di essa rispetto a tutti i prodotti. Se i prezzi sono bassi, la moneta servirà a comprare una grande quantità di tutte le cose e avrà un valore elevato; se i prezzi sono alti, la moneta comprerà una minor quantità delle altre cose ed avrà un valore basso. Dunque il valore della moneta si trova in ragione inversa dei prezzi generali: diminuisce quando essi aumentano, ed aumenta quando essi diminuiscono. Solo in questo senso l' Economia politica parla del valore della moneta. Nel linguaggio comune, però, si confonde spesso la moneta col capitale; si chiama mercato monetario il mercato dei prestiti; e all' equivalente per l'uso del capitale, che è l'interesse, si dà spesso il

* Knies, *Geld.* — M. Bourguin, *La Mesure de la Valeur et la monnaie.* Paris, 1896.—L. Laughlin, *The principles of Money*, New York, 1903. — R. H. I. Palgrave, *Dictionary of Political Economy*, London, 1894-99, art. *Index Numbers.* — F. S. Nitti, *La misura delle variazioni di valore della moneta*, nella Riforma Sociale, 1895.— G. Simmel, *Philosophie des Geldes*, Leipzig, 1900.

nome di valore della moneta. Ma la nostra scienza considera come erronee queste espressioni; e quando parla di moneta non si riferisce mai al capitale che essa talvolta rappresenta, ma all'intermediario degli scambi, che compie anche le altre funzioni, di cui ci siamo occupati nel capitolo precedente; onde quando parla di valore della moneta intende sempre di alludere al potere di acquisto che il denaro ha di fronte a tutti gli altri prodotti.

La moneta ha un valore normale dato dal costo di produzione ed un valore corrente dato dalla domanda e dall'offerta.

Il valore di costo costituisce il punto normale, verso cui tende a stabilirsi il valore di scambio della moneta. Infatti, se il valore dei metalli preziosi, con cui la moneta è fatta, è momentaneamente superiore alle spese necessarie per ottenerli, una parte del capitale disponibile, attirato dai profitti eccezionali, che si percepiscono nello scavo delle miniere, si dirigerà verso questa industria e vi farà estendere la produzione; in tal modo aumenterà l'offerta del metallo ed il suo valore dovrà ribassare, tornando al livello del costo. D'altro lato, se il valore dei metalli preziosi fosse momentaneamente inferiore al costo di produzione, molti imprenditori, nell'industria mineraria, non otterranno i loro guadagni normali; e ciò farà diminuire il lavoro in alcune miniere, o lo farà cessare in quelle di qualità inferiore: onde l'offerta del metallo subirà una riduzione, che farà rialzare il valore di esso fino al punto dato dal costo.

Questi fenomeni si manifestano colla massima facilità per mezzo dei seguenti processi. Quando i metalli hanno un valore superiore al costo, la moneta avrà un maggior

valore, ed i prezzi di tutte le cose, il lavoro incluso, saranno più bassi. Questi bassi prezzi faranno diminuire le spese di tutti gli industriali, ma siccome faranno diminuire anche le loro entrate, nessun produttore avrà un vantaggio, ad eccezione dei produttori d'oro e d'argento, il di cui reddito lordo, essendo indipendente dai prezzi, rimarrà invariato, pur essendo ottenuto con minori spese; da qui un maggior profitto per gl'imprenditori dell'industria mineraria ed un incentivo per essi ad estendere la produzione. Quando, invece, i metalli valgono meno di quello che costano, i prezzi di ogni merce diverranno più alti, facendo aumentare le spese monetarie di tutti gl'industriali. Ma mentre per i produttori in generale alle maggiori spese corrisponderanno anche maggiori redditi lordi, per i produttori di metalli preziosi il reddito lordo resterà invariato e le spese aumenteranno; onde essi vedranno diminuire i loro profitti e da ciò saranno spinti a ristringere la produzione.

E nella stessa maniera che il valore dei metalli non può essere in modo permanente nè superiore, nè inferiore al loro costo, così pure il valore della moneta, prescindendo dalle spese di coniazione, non può essere in modo permamente nè superiore, nè inferiore al valore del metallo con cui è fabbricata. Ed in vero, se il valore della moneta è temporaneamente superiore al valore del metallo, ci sarà una grande convenienza a far coniare delle monete o a farle venir di fuori, e si farà l' una cosa o l'altra fino a che non si ristabilisca l'equilibrio tra il valore di esse e il valore della materia con cui sono fabbricate. Se, al contrario, il valore della moneta è inferiore a quello del metallo, le monete saranno fuse od

esportate, per ricavarne il metallo che ha un valore maggiore; onde la quantità di monete circolanti verrà ridotta e con ciò il loro valore ritornerà uguale al valore del metallo. L'uguaglianza tra il valore della moneta e quella dell'oro o dell'argento è perfetta, quando lo stato conia gratuitamente il metallo che viene presentato alla zecca; quando invece la coniazione è costosa, allora il valore della moneta diverge dal valore della materia con cui è fatta per l'ammontare delle spese di monetazione.

Quanto poi ai paesi che non hanno miniere e che ottengono, in cambio dei propri prodotti, il metallo prezioso, il valore di esso e della moneta sarà dato, come vedremo meglio in seguito, dal costo delle merci che vengono esportate per avere l'oro e l'argento. Pei cui nei paesi di miniere il supremo regolatore del valore della moneta è il costo di produzione, e nei paesi che non hanno miniere è il costo d'importazione. E siccome questo è costituito dalla quantità e dal costo delle merci indigene con cui si ottengono i metalli preziosi e dalle spese di trasporto, così ogni nazione avrà la moneta ad un costo diverso, a seconda delle sue condizioni economiche, della maggiore o minore distanza dai paesi di miniere, e dei rapporti di scambio che ha con essi. Ond'è che quando si parla di una livellazione del valore della moneta nei vari paesi, non s'intende in un senso assoluto, ma si vuole indicare una livellazione, che corrisponde al diverso costo a cui ciascun paese ottiene ordinariamente la moneta. Così, ad esempio, otterranno i metalli preziosi ad un costo più alto quei paesi che si trovano lontani dal mare, o che hanno mezzi di trasporto poco sviluppati, o che producono merci voluminose e pesanti, o che possiedono

delle industrie poco progredite. Viceversa un paese, che si trovi in condizioni economiche assai favorevoli, come sarebbe l'Inghilterra, può, ad esempio, acquistare per mezzo di cotoni e di ferramenti ottenuti con 100 giorni di lavoro una quantità di metallo che il paese di miniere ha prodotto in più di 100 giorni, avendo cosí la moneta ad un costo minore che nel luogo d'origine.

Ammesso, dunque, per ipotesi uno stato in cui circoli soltanto moneta metallica e in cui gli scambi sieno in perfetto equilibrio, in questo paese vi sarà quella quantità di denaro che può circolare al suo valore di costo, quale viene determinato dalle miniere che si trovano in condizioni meno favorevoli. Se il costo della moneta aumenta, perchè si renda più difficile la produzione successiva dei metalli preziosi, essa avrà una maggior potenza d'acquisto, onde ce ne vorrà una quantità minore per compiere gli scambi; se al contrario il costo diminuisce, perchè si sieno trovate delle miniere più abbondanti e più facili a scavarsi, occorrerà allora una maggior quantità di monete nella circolazione; per ciò in ogni caso la moneta non può valere, in modo permanente, nè più, nè meno del suo costo di produzione o di importazione.

Ma la moneta, abbiamo detto, ha anche un valore corrente. Esaminiamo ora come esso si modifichi di continuo ed in quali rapporti esso stia col valore normale.

Il valore corrente della moneta dipende dalla domanda e dall'offerta. La domanda di moneta consiste in tutte le merci messe in vendita, giacchè ogni venditore di beni è un compratore di moneta ed i beni che egli offre costituiscono la di lui domanda per essa. Siccome, però, la moneta non interviene soltanto come intermediario degli

scambi, ma serve anche come mezzo di pagamento e come porta-valori nel tempo e nello spazio, è più corretto il dire che la domanda di moneta è rappresentata dal movimento degli affari. L'offerta di moneta è costituita dalla quantità di essa che la gente spende o in qualunque altro modo mette in circolazione; e poichè lo stesso pezzo di moneta, passando da una mano all'altro, compie per tante volte il medesimo ufficio, come se il numero dei pezzi si raddoppiasse, si triplicasse ecc., così l'offerta di moneta è rappresentata dalla quantità di essa moltiplicata per la rapidità della sua circolazione. Quando aumenta l'offerta o si riduce la domanda di moneta, il di lei valore diminuisce; cresce, invece, ogni qual volta si ristringe l'offerta o si espande la domanda. E si noti che nella moneta, a differenza degli altri prodotti, le variazioni di valore sono esattamente proporzionali alle variazioni della domanda e dell'offerta; così se la quantità di moneta in circolazione si raddoppiasse, rimanendo invariato il movimento degli affari, tutti i prezzi si raddoppierebbero, e si ridurrebbero a metà nel caso opposto, dimezzando nel primo caso e raddoppiando nel secondo il valore della moneta. In generale, chiamando d la domanda ed o l'offerta di moneta, m il movimento degli affari, q la quantità di moneta circolante e r la rapidità di circolazione, avremo la seguente doppia formula per esprimere v, ossia il valore corrente della moneta:

$$v = \frac{d}{o} = \frac{m}{q \times r}$$

ciò che significa che il valore della moneta è in ragione

diretta della domanda e in ragione inversa dell' offerta, è in ragione diretta del movimento degli affari e in ragione inversa della quantità moltiplicata per la rapidità di circolazione.

Ma l' offerta e la domanda di moneta, o in altri termini la quantità di essa, la rapidità della sua circolazione e il movimento degli affari, sono elementi variabilissimi, i quali, colle loro variazioni, stabiliscono il valore della moneta ora al di sopra ed ora al di sotto del costo, mentre, come sappiamo, il valore della moneta non può essere mai in modo permanente nè superiore, nè inferiore al costo di produzione. È, dunque, necessario che ad ogni cambiamento nel valore corrente della moneta sorgano dei fenomeni, che tendono a ricondurlo al livello normale. In che modo si ristabilisce l'equilibrio tra valore corrente e valore normale della moneta, quando questo equilibrio venga momentaneamente ad esser turbato da una delle tre circostanze che influiscono sull' offerta e sulla domanda di medio circolante, ossia dalla quantità di moneta, dalla rapidità della sua circolazione e dal movimento degli affari?

Prima di tutto esaminiamo che cosa succede qualora avvenga un cambiamento nella quantità di moneta circolante. Supponiamo che in un paese la moneta aumenti tutto ad un tratto, rimanendo invariato il movimento degli affari; il valore corrente di ogni unità monetaria diminuirà, o ciò che equivale, i prezzi di tutte le merci aumenteranno. Questo paese avrà, dunque, interesse a comprare merci estere, mentre non potrà vendere all' estero le merci nazionali, e per conseguenza, per dirla coi termini di Ricardo, l' oro e l' argento, obbedendo, sia come numerario sia come metallo, alle leggi che regolano gli

altri prodotti, diventeranno immediatamente degli oggetti di esportazione e abbandoneranno il paese dove il loro valore è diminuito per recarsi dove valgono di più. Se al contrario, rimanendo uguali le altre condizioni, la moneta diminuisce in uno stato, il valore corrente di essa aumenterà, provocando un ribasso di prezzi, che faciliterà le esportazioni di merci e le importazioni di denaro, in modo da far ritornare in paese la quantità di esso, occorrente per la circolazione, e da ristabilire l' equilibrio tra il suo valore corrente e il suo valore normale.

Ma se l' equilibrio si ristabilisce, per eliminare una divergenza che si era manifestata tra il valore corrente ed il valore normale della moneta, è chiaro che i processi ora descritti non avverranno, qualora alle variazioni nella quantità di moneta corrispondano delle variazioni in senso inverso nel suo valor di costo. Così, ad esempio, se in un paese si scuopre una nuova miniera d' oro, che dà un prodotto abbondante ad un costo minore, la moneta sarà deprezzata per due ragioni: per un ribasso nel valore corrente, proveniente dalla maggior quantità, e per un ribasso nel valor di costo. Ora questo secondo ribasso è di carattere permanente e fa in modo che nel paese da noi preso in considerazione si debba aumentare la moneta circolante; onde il nuovo oro in parte resterà nella circolazione e per la parte esuberante verrà esportato in altri paesi che commerciano col primo. In questi avverrà un processo simile, perchè anche essi, per il ribasso nel costo del metallo, dovranno aumentare la loro circolazione e riesporteranno soltanto quella parte di moneta non richiesta dai bisogni del paese. In tal modo il nuovo oro si spargerà in tutti gli altri stati del mondo, fino a che

ognuno ne abbia la quantità occorrente per la circolazione, tenuto conto della maggior ampiezza che questa deve assumere in ogni paese, a causa del ribasso di costo. Il fiume dalle onde d'oro e d'argento, come si esprime il Prof. Loria, ha sorgente nei paesi a miniere; da questi si diffonde pei paesi, che son con essi in relazione di scambio, e la diminuzione di valore della moneta, che in quei paesi si svolge sul suo passaggio, determina il suo deflusso verso le altre nazioni, che hanno rapporti diretti coi paesi produttori di metalli preziosi, finchè in ciascun paese il valore della moneta sia adeguato al suo costo d'importazione.

Si hanno, dunque, due specie di correnti monetarie: le une locali e periodiche, dipendenti dal movimento commerciale tra i vari paesi e che tendono a compensarsi, le altre generali e progressive, che sono vere e proprie correnti di circolazione, simili alle correnti regolari del mare, e dipendenti dalla ineguale produzione dei metalli preziosi nei diversi punti della terra. Di quest' ultima specie sono le correnti di oro e di argento dall' America dopo il secolo XVI, e nella seconda metà del secolo XIX quelle di oro dalla California e dall'Australia in Europa e quelle di argento dall' Europa all' Asia. Ma mentre queste correnti generali rappresentano un avvenimento eccezionale e portano un' alterazione permanente nel valore di scambio della moneta, le altre, invece, sono continue ed incessanti, e costituiscono il mezzo con cui si ristabilisce l' equilibrio, ad ogni istante turbato, tra il valor corrente e il valor normale della moneta.

Passiamo ora ad indagare l' influenza del secondo elemento, ossia della rapidità della circolazione. Essa varia

secondo i tempi ed i luoghi. In epoche di crisi economiche, di guerre o di rivoluzioni, la moneta circola più lentamente, ciascuno temendo di distaccarsi, anche per poco tempo, dal proprio denaro. La rapidità della circolazione cresce pure in ragione della densità della popolazione, è maggiore nelle grandi città che nelle campagne, nel commercio che nell' agricoltura, aumenta col perfezionamento dei mezzi di comunicazione e di trasporto, e con la concentrazione dei pagamenti in alcune grandi città commerciali. In due modi può diventare più rapida la circolazione monetaria: diminuendo le giacenze che non sieno strettamente necessarie, accelerando il trasporto e la trasmissione materiale della moneta; e affrettando le scadenze e i rimborsi, ossia il movimento degli affari, e dando così una corrispondente accelerazione alla moneta. Per cui più che di velocità della moneta dovrebbe parlarsi di rapidità degli affari. Si supponga che A abbia acquistato da B delle merci per una somma di 10 lire e che B ne abbia acquistate da A per 13 lire. Il pagamento può farsi in tre modi: 1) ciascun dei due contraenti può mandare all' altro un commesso che gli chiegga il pagamento totale del suo debito e ciò richiederebbe 23 lire; 2) A può mandare 10 lire a B in pagamento del suo debito e B rinviarle ad A, aggiungendovene altre 3 per liberarsi alla sua volta della sua obbligazione, col qual metodo occorrerebbero 13 lire; 3) A e B possono trovarsi insieme e compensarsi i loro debiti reciproci, pagando solo la differenza in moneta, impiegando in tutto 3 lire soltanto.

Da ciò si vede come ogni variazione nella rapidità degli affari, o ciò che equivale nella rapidità della circolazione, rendendo necessaria ora una maggiore ed ora una minor

quantità di moneta per compiere gli scambi, deve esercitare sul valore corrente della moneta la stessa influenza che su di esso esercitano le variazioni nella quantità. La moneta, dice elegantemente il Messedaglia, opera a due fattori, i quali, per analogia e con linguaggio meccanico, potrebbero dirsi la massa e la velocità. E come in meccanica, anche qui i due fattori sono fra loro sostituibili; è però preferibile che si agisca con la velocità, che non con la massa, giacchè nella moneta la massa costa ad essere procacciata, e la velocità invece non solo non costa nulla (tranne tutt' al più per il deperimento, che non è mai gran che), ma risponde anzi in generale ad una condizione economica di cose, che è un vero e proprio vantaggio per sè medesima. Questo processo di sostituzione avviene con grande facilità nei paesi che maggiormente progrediscono: a misura che si accresce la rapidità della circolazione, si richiede per gli scambi una minor quantità di moneta; il valore corrente di essa diminuisce ed i prezzi di tutte le merci aumentano; ciò che provoca, in base ai principî già spiegati, un' importazione di merci estere ed una esportazione di moneta nazionale, che continua fino a quando, dal paese che si considera, è uscita la quantità di moneta sostituibile dalla maggiore rapidità di quella rimasta.

Esaminiamo, infine, qual' è l' influenza che esercita sul valore corrente della moneta il movimento degli affari. Se una nazione, dice Ricardo, avanzasse più rapidamente delle altre, domanderebbe ed otterrebbe una porzione più grande delle monete circolanti nel mondo. Il suo commercio, i suoi prodotti, i suoi pagamenti si accrescerebbero e la circolazione metallica del globo si dividerebbe

di nuovo in base a queste nuove proporzioni: tutte le nazioni risponderebbero immediatamente a tale appello per la loro parte. D' altro lato se una nazione dissipasse una parte della sua ricchezza o perdesse una parte del suo commercio, non potrebbe più conservare la stessa quantità di mezzi di scambio; una porzione ne sarebbe esportata e divisa fra gli altri paesi, fino a che le proporzioni abituali fossero ristabilite. Gli stessi effetti si producono per la diminuzione e per l' aumento di popolazione dei vari stati, perchè questi cambiamenti portano delle alterazioni nella produzione e nel consumo, e rendono per ciò necessario ora di diminuire ed ora di accrescere la quantità di moneta circolante.

Ma accanto a queste variazioni, che danno luogo ad una redistribuzione permanente dei metalli preziosi, dipendente da mutamenti nel costo d' importazione del denaro, esistono anche delle variazioni continue nel movimento degli affari, le quali si manifestano entro periodi brevissimi di tempo e fanno oscillare incessantemente il valore corrente della moneta. Così in ogni anno, a certe date fisse, si presenta un maggior bisogno di medio circolante, per il pagamento delle imposte da parte dei contribuenti e per il pagamento degli interessi sul debito pubblico da parte dello Stato. Nei paesi agricoli, la vendita dei prodotti e la scadenza degli affitti si concentrano nell' autunno, e per ciò in questa stagione si accresce la domanda di mezzi di scambio. In tutti i paesi, poi, si hanno dei periodi in cui gli affari prosperano, in cui le transazioni commerciali ed i pagamenti sono numerosi, in cui i valori circolandi aumentano, e dei periodi in cui succede tutto il contrario. Ora queste variazioni nel mo-

vimento degli affari, data una circolazione puramente metallica, devono portare un cambiamento continuo nel valore corrente della moneta. Se tutto ad un tratto aumenta la quantità di merci messe in vendita, rimanendo invariate la quantità di moneta e la rapidità della sua circolazione, il denaro esistente si distribuirà sopra un maggior numero di scambi e di pagamenti, onde verrà ad avere un valore corrente maggiore, in conseguenza dell' accresciuta domanda. Se poi l'accrescersi del movimento degli affari dà luogo, com' è più probabile, ad un aumento di valore in alcune categorie di prodotti, allora i prodotti aumentati di valore esigeranno, per circolare, una maggior quantità di moneta, per cui ne rimarrà meno disponibile pei prodotti non aumentati di valore, e così anche in questo caso il valore corrente della moneta si accrescerà. Da ciò, in entrambi i casi, un incentivo alla esportazione di prodotti ed alla importazione di moneta, fino a che il valore corrente di essa sia tornato al livello normale del valor di costo. Quando, invece, il movimento degli affari si ristringe, la moneta divenuta esuberante, diminuisce di valore, e la circolazione deve contrarsi: una parte del denaro non più occorrente per gli scambi viene esportata, mentre una parte ancora maggior di esso si accumula nelle casse dei privati, in aspettativa di qualche opportunità favorevole che lo attragga di nuovo nella circolazione. Le casse dei privati, anche in assenza di apposite istituzioni di credito, fanno in qualche modo da pompe aspiranti e prementi, le quali tolgono dalla circolazione il denaro, che essendo esuberante si deprezzerebbe troppo, e lo spingono di nuovo nella circolazione, appena se ne ripresenta il bisogno.

Come si vede, dunque, nel valore della moneta si notano di tanto in tanto delle variazioni permanenti, che dipendono da un' alterazione nel costo, e più spesso delle variazioni temporanee, che dipendono da cambiamenti passeggeri nella quantità di moneta, nella rapidità della sua circolazione e nel movimento degli affari. Queste variazioni, di qualunque genere esse fossero, non modificherebbero per nulla i rapporti economici, se avvenissero in modo uniforme ovunque e tutto ad un tratto. L'aumento o il ribasso proporzionale di tutti i prezzi lascerebbe invariato il valore relativo di tutti prodotti; l'aumento o il ribasso dei prezzi e dei costi non altererebbe i profitti dei commercianti e degl' industriali; e anche tutti gli altri elementi della distribuzione, come salari, interessi ec., rimarrebbero inalterati nella loro essenza. Ma il male è che queste variazioni nel valore della moneta avvengono a sbalzi, si propagano a poco a poco, colpiscono alcune categorie di persone prima di altre, e si ripercuotono da principio sopra certi prodotti soltanto. Onde l'equilibrio rimane turbato ad ogni momento ed avanti che si stabilisca in tutto il campo economico gli uni guadagnano e gli altri perdono: così l'aumento nel valore della moneta fa ribassare i prezzi e lascia invariate certe spese di produzione a danno di alcuni produttori, vantaggia i creditori che si vedono restituire un capitale maggiore di quello prestato, vantaggia gli operai i cui salari non ribassano ad onta del rinvilio dei mezzi necessari all' esistenza; mentre la diminuzione nel valore della moneta produce effetti opposti ed oltre a ciò favorisce le speculazioni eccessive che provocano o prima o poi delle crisi disastrose. Nei paesi ricchi l' abbondanza di moneta fa rialzare i

prezzi; il che è indifferente per coloro che sono negli affari e che partecipano alle più facili prospettive di guadagni; ma arreca danno a quelli che hanno redditi fissi, che devono spendere di più senza che queste maggiori spese sieno in alcun modo compensate.

La teoria del valore della moneta, che abbiamo qui brevemente esposta, dimostra che se pei privati il denaro è la ricchezza preferita, a causa degli uffici speciali che esso compie, per la società è un semplice strumento di circolazione, che non occupa alcun posto preminente nell' organismo economico. In ogni paese, finchè sono rari gli scambi, la moneta scarseggia; cresce di quantità con l'aumentare della ricchezza; ma ad un certo punto il perfezionamento dei traffici permette di ridurre la quantità di moneta, ad onta che si moltiplichino gli scambi. Siccome la moneta è costosa e rappresenta un capitale distolto dagli usi produttivi, l'ideale non é di averne molta, ma di riuscire a fare il massimo numero di scambi con la minima quantità possibile di moneta, realizzando anche nella circolazione la legge suprema di ogni economia *.

* A. Messedaglia, *La Moneta e il sistema monetario in generale* (Archivio di Statistica, Roma, 1881-83). — A. Loria, *Il valore della moneta* (Bibl. dell'Econ., Quarta Serie, vol. VI). — Mill, *Principles*. — Pantaleoni, *Principii* — E. D. Macleod, *Teoria e pratica delle banche* (Bibl. dell'Eeon., Terza Serie, vol. VI).— D. Ricardo, *Le haut prix des lingots ec.*, nelle *Oeuvres complètes*, Paris, 1847. — C. Supino, *Il Saggio dello Sconto*, Torino, 1892.

CAPITOLO V.

SISTEMI MONETARI.

I metalli servirono come moneta anche prima di essere coniati, e si adopravano in pezzi rozzi o a sbarre il rame, in polvere l'oro, pesandoli per dare l'equivalente preciso del prodotto desiderato; tanto che gli antichi commercianti vengono raffigurati con la bilancia in mano. I primitivi Goti e Celti erano abituati a foggiare l'oro in fili girati in anelli a spirale, che talvolta si pesavano, mentre in altri casi si facevano di peso uguale e si davano a conto. Questa abitudine si propagò per evitare gl'inconvenienti di continue pesature, tanto più sensibili per quanto più frequenti divennero gli scambi; ed allora sorse la necessità di coniare il metallo. Siccome la moneta coniata era notoriamente sconosciuta ai tempi di Omero ed era conosciuta ai tempi di Licurgo, si può asserire che fu inventata circa 900 anni avanti Cristo. Il conio è una derivazione del sigillo, che si adoprava per significare il possesso, per ratificare i contratti o in generale per indicare autorità, e serve dapprima a denotare solo il grado di finezza del metallo, mentre poi certifica anche il peso, ed allora ricopre interamente con figure o con parole la moneta, perchè essa non possa subire diminuzioni. Le forme del conio sono le più disparate: ovali, oblunghe, a scimitarra ecc., ma tra esse la più comune è quella tonda.

Nel conio si devono avere quattro scopi in vista: 1) prevenire le contraffazioni; 2) impedire la riduzione

fraudolenta del metallo dal conio; 3) ridurre al minimo il logoro della moneta; 4) rendere la moneta un monumento artistico e storico dello stato che la emette.

La moneta deve essere coniata dallo stato. Spencer vorrebbe la coniazione fatta da privati sotto un regime di completa concorrenza e sostiene che come si va dal droghiere per avere una libbra di the o dal fornaio per avere un pane, cosi si potrebbe ricorrere al fabbricante di metalli per avere le monete che ci occorrono. E come ognuno preferisce il droghiere e il fornaio che vendono derrate di migliore qualità, tutti darebbero ugualmente la preferenza al fornitore di monete che è in grado di offrirle più buone e di pieno peso. Ma il sommo filosofo inglese è stato trascinato troppo oltre dal suo individualismo eccessivo. Egli non considera le difficoltà inerenti all'esame della qualità di una moneta, che deve essere giudicata mediante operazioni complicate di assaggio e di fusione, le quali non son certo alla portata di tutti. Inoltre l'interesse personale agisce in materia di circolazione in modo del tutto opposto che nelle altre specie di affari, perchè, mentre quando si tratta di comprare prodotti per il proprio consumo ognuno preferisce quelli di miglior qualità, nella moneta, che si spende, ognuno preferisce quella peggiore purchè sia accettata dagli altri in pagamento. E per ciò dei fornitori privati di medio circolante non ci si può fidare, mentre ci si può fidare dello stato, che è il rappresentante legittimo degli interessi collettivi.

Per rendere più solide e meno logorabili le monete e per compensare lo stato delle spese di coniazione, si suol mettere nelle monete stesse la *lega*, ossia una parte di metallo di qualità inferiore, che di solito è di rame. Si

hanno esempi di monete senza lega: così il pezzo da sei ducati di Napoli conteneva 996 parti d'oro su 1000 e lo zecchino di Toscana 999 su 1000. Viceversa in Francia nel secolo XIV la regalìa monetaria giunse fino al 60 per cento. È certo che il monetaggio gratuito presenta degli inconvenienti, perchè la moneta di un grado assai elevato di finezza viene esportata con la massima facilità potendo servire pei pagamenti internazionali, viene facilmente fusa da quelli che adoprano l'oro o l'argento come materia prima della loro industria, e rendendo per ciò necessaria una continua rinnovazione delle monete per la circolazione interna, accresce di molto le spese che lo stato sopporta per la zecca. Ma d'altro lato gl'inconvenienti sono ancor più sensibili quando la lega è troppo forte, specialmente perchè tutti i prezzi subiscono un'alterazione in proporzione delle minor quantità di metallo puro che la moneta contiene, le contrattazioni all'interno diventano difficili e complicate, e i pagamenti all'estero si rendono assolutamente impossibili. Il miglior sistema è che lo stato metta nelle monete quella lega che è strettamente necessaria per compensarlo delle spese di coniazione. Il grado di bontà di una moneta si chiama *titolo*, e si dice *tolleranza* la concessione che si fa per gli errori di zecca circa al grado di bontà: così, ad esempio, il nostro pezzo d'argento da 5 lire ha il titolo di $\frac{900}{1000}$, con la tolleranza di $\frac{2}{1000}$ in più o in meno.

La moneta circolando si logora: i pezzi d'oro da 20, da 10 e da 5 franchi perdono ogni anno rispettivamente 200, 430 e 620 milionesimi del loro peso; la lira sterlina

perde annualmente 350 milionesimi e la mezza lira sterlina 1120 milionesimi. In generale le monete grandi si logorano meno, perchè la superficie cresce meno che in proporzione della quantità di metallo, e per la stessa ragione il logoro è minore nei coni che non hanno troppi rilievi. Quando il logoro è arrivato ad un certo punto (in Italia 1 per cento per l'argento e 1/2 per cento per l'oro), la moneta deve essere ritirata dalla circolazione, altrimenti le nuove monete che via via si coniassero sparirebbero subito. Questo in base alla nota legge di Gresham, secondo la quale la moneta cattiva manda via la buona, e che si spiega col fatto innegabile che ognuno, avendo la possibilità di spendere alle stesse condizioni una moneta logora o una a pieno valore, preferisce di servirsi della prima nei pagamenti e negli scambi, fondendo od esportando la seconda per ricavarne il valore completo; onde tutti facendo così, nella circolazione a lungo andare rimangono soltanto le monete logore. La spesa di rifusione delle monete può essere a carico dello stato, o a carico dell'ultimo detentore come avviene in Inghilterra. Ma siccome il logoro è una conseguenza dell'aver la moneta circolato per tanto tempo e fra tante persone, è più giusto che la spesa che ne deriva sia sopportata dallo stato, il quale rappresenta la collettività.

In ogni sistema monetario accanto alla moneta d'oro o d'argento a valore pieno deve sempre esistere una moneta divisionaria che serva pei piccoli pagamenti. Se si pensa che la quinta parte di un franco d'argento è già una moneta piccolissima e assai scomoda e che spesso occorrono anche monete di minor valore, si capisce subito la necessità di avere una moneta fatta con un metallo infe-

riore, a cui si attribuisce un valore nominale superiore al reale. Questo metallo è da noi il bronzo o il nikel per le frazioni di lira. Ma anche la lira e la doppia lira di argento sono monete divisionarie, in quanto contengono, per espressa volontà del legislatore, una quantità di metallo inferiore al valore scritto sull'impronta. La moneta divisionaria deve avere un'emissioue limitata, perchè non ecceda i bisogni speciali a cui è rivolta e non invada il campo riservato alla circolazione normale, e deve essere coniata con più arte e con più cura, perchè qui sono più facili e più proficue le contraffazioni. La moneta divisionaria, possedendo in generale un valore più elevato del metallo con cui è fatta, è sempre una moneta rappresentativa; ma dopo il 1873 hanno acquistato tale qualità anche le monete d'argento, che prima erano a valore pieno, come i pezzi da cinque franchi, i talleri, e le monete olandesi da 50 centesimi di fiorini in su. E ciò perchè essendo ribassato il valore dell' argento, a causa dell'accresciuta produzione, si dovette porre un freno alla coniazione delle monete di questo metallo, conservando a quelle esistenti il valore che avevano prima, ma che ora non corrisponde più alla realtà. Così con questa misura artificiale gli stati dell'unione monetaria latina, la Germania e l'Olanda si sono risparmiati delle perdite ingenti, trasformando le loro monete d'argento a valore pieno in monete rappresentative, che hanno un valore stabilito dalla legge.

Si chiama moneta *legale* quella che lo stato riconosce nei pagamenti fatti a lui o tra privati. Se la moneta legale è soltanto d'oro o soltanto d' argento, il sistema monetario si dice monometallico o di tipo unico; se comprende pezzi d'oro e pezzi d'argento si dice bimetallico o

di doppio tipo. Quando l' unico tipo è d'oro, si conia anche l'argento per monete sussidiarie; quando l' unico tipo è d'argento, l'oro vien coniato e circola come merce, lasciata alla libera accettazione e valutazione dei contraenti; quando esiste il doppio tipo, la legge fissa un rapporto di valore tra i due metalli.

Il sistema monometallico può essere di tre specie:

1) *monometallismo semplice*, quando esiste in circolazione un solo metallo che di solito è l' argento, com' è il caso di alcuni paesi dell'Africa settentrionale ed orientale dove l' unica moneta è il tallero di Maria Teresa, in Cina col taël, in India colla rupia ecc.

2) *monometallismo composto senza rapporto legale*, quando due monete circolano ciascuna per conto suo, con un valore variabile, non solo rispetto alle merci, ma anche dell' una rispetto all' altra; ognuna ha un valore primitivo, pieno ed autonomo e funziona separatamente come misura dei valori, onde tutte le merci hanno due prezzi l' uno in oro e l' altro in argento; il sistema è incomodo e pericoloso ed è stato adottato soltanto in Francia durante la rivoluzione; è un sistema bizzarro, che è composto in quanto comprende due monete, ed è monometallico in quanto, in assenza di ogni rapporto legale, una sola moneta può essere impiegata nei pagamenti in ogni caso particolare;

3) *monometallismo composto con rapporto legale*, quando l'oro circola come unica moneta legale e l'argento serve come moneta divisionaria pei piccoli pagamenti; è il sistema prevalente in Inghilterra; il rapporto tra i due metalli è sempre tenuto al disotto di quello commerciale, ma entrambi servono come misura dei valori.

Il sistema bimetallico può esser di due specie:

1) *bimetallismo completo*, quando due monete sono entrambi legali, con un rapporto di valore tra loro, stabilito per legge e col diritto di coniazione illimitata per tutti e due i metalli;

2) *bimetallismo incompleto*, quando due mònete hanno corso, ma per una di esse è proibita l'ulteriore coniazione.

Il bimetallismo completo non può durare a lungo, perchè o prima o poi le condizioni del mercato alterano il rapporto di valore tra i due metalli e lo fanno divergere da quello stabilito dalla legge. Se lo stato bimetallico fosse solo al mondo, il rapporto si manterrebbe costante, data la coniazione illimitata dei due metalli e data la loro uguale forza liberatoria, nessuno avendo interesse a preferire o l'oro o l'argento. Ma poichè lo stato bimetallico è circondato da altri, che hanno differenti sistemi monetari, avverrà che gli stranieri pagheranno i loro debiti verso di quello con la moneta di minor valore e vorranno riscuotere i crediti con la moneta più apprezzata; e così il metallo rinvilito resta solo in circolazione, mentre quello aumentato di valore se ne va via. Queste operazioni sono facilitate dall' intervento di speculatori, che vogliono trar profitto dalla differenza di valore dei due metalli. Ed ecco in che modo. Con un chilogrammo d'oro si fanno 155 pezzi da 20 fr. e con un chilogrammo d'argento 200 pezzi da 1 fr. secondo il sistema adottato dall'unione monetaria latina; dunque il rapporto è $\frac{3100}{200}$ ossia 1: 15,50, che tenendo conto delle differenti spese di coniazione diventa come 1: 15,58; aggiungendo la lega il chilogrammo d'oro vale fr. 3437, quello d'argento 220,56. Ora se in Inghilterra l'argento ribassa di valore,

in modo che se ne debba dare 15,63 Kil. per aver un Kil. d'oro, gli speculatori esporteranno oro francese a fr. 3437 e compreranno col ricavo K. 15,63 di argento che potranno vendere in Francia iu ragione di 220,56 fr. al K., ricavandone fr. 3447,35, con un guadagno di fr. 10,35, che si ridurrà a fr. 5,35 se le spese sono di 5 franchi. Se al contrario il prezzo dell'argento sale a Londra, in modo che il rapporto fra i due metalli diventi come 1 : 15,45, allora gli speculatori compreranno in Francia 15,45 Kil. di argento a fr. 220,56, con una spesa complessiva di fr. 3407,65, e con essi otterranno a Londra 1 Kil. d'oro che potranno rivendere in Francia a fr. 3437 con un utile di fr. 29,35, o di 24,35 al netto. Di queste due ipotesi è la prima che si é avverata ed in vaste proporzioni, perchè dopo il 1873 l'argento è andato sempre ribassando di valore: da 200 fr. al Kil. è sceso fino a 95 fr. e il rapporto tra l'oro e l'argento da 1 : 15,50 è diventato 1 : 33. E per ciò gli stati bimetallici hanno dovuto adottare un bimetallismo incompleto, proibendo la coniazione dell'argento e riducendo questo a moneta rappresentativa e a moneta divisionaria.

Ma ad onta che il bimetallismo sia diventato per necessità di cose incompleto in tutti i paesi, ad onta degli inconvenienti innegabili che esso presenta, questo sistema è tuttora propugnato da molti scrittori ed uomini politici, perchè l'oro da solo non basta alla circolazione e sarebbe anche più scarso se tutti gli stati adottassero il monometallismo. E poichè la scarsità di medio circolante porterebbe un grande ribasso dei prezzi, tutti coloro che sono interessati ai prezzi alti, aiutati in ciò dai produttori di metallo bianco, si fanno propugnatori di un bimetallismo

internazionale, che riabiliti l'argento mediante un accordo tra gli stati civili. Questo accordo, non c'è dubbio, avrebbe una certa efficacia; ma le convenzioni e le leggi non possono impedire che uno dei due metalli diminuisca di valore rispetto all'altro, quando ciò sia la conseguenza delle vicende della produzione e del vario atteggiarsi della domanda e dell'offerta dei metalli stessi.

Allorchè viene adottato il sistema monometallico, sorge la questione se sia da preferirsi l'oro o l'argento come unica moneta legale. L'oro ha un più alto valore specifico e può meglio circolare e conservarsi, si conia più facilmente, serve meglio per le grandi contrattazioni ed ha un valore meno oscillante. L'argento serve nello stesso tempo pei grossi e pei piccoli pagamenti, risente meno l'influenza delle guerre o delle rivoluzioni ed è più abbondante. La questione non può risolversi in modo assoluto; e nel risolverla è necessario tener conto di queste tre circostanze: 1) dello sviluppo dell'economia sociale, perchè quanto più ricco è un popolo e quanto più intensa è la divisione del lavoro tra le varie regioni, tanto più grossi sono i pagamenti da farsi, pei quali l'oro è certamente più appropriato; 2) dell'ampiezza della cerchia di affari, perchè quando predomina il commercio estero o il commercio in grandi proporzioni all'interno, l'argento è meno adatto; 3) del valore dei metalli, perchè quanto più ribassa, tanto più è desiderabile di ricorrere al metallo più costoso, che appunto per ciò ha un volume più piccolo. Queste circostanze confermerebbero il principio stabilito da Lord Liverpool che col progredire della civiltà si preferiscono per moneta le materie di maggior valore: quando il rame diventa troppo pesante si

passa all'argento, quando questo diventa pesante alla sua volta si passa all'oro, e in tutti quei casi in cui l'oro stesso pesa troppo si ricorre alla moneta di credito, di cui parleremo fra poco.

Un altro problema, un tempo assai dibattuto, è quello di una moneta universale, per eliminare gl'inconvenienti che risultano dall'avere ogni stato un sistema monetario differente. Questi inconvenienti erano senza dubbio assai più sensibili quando non esistevano ancora i grandi stati nazionali. In Francia sotto S. Luigi 80 erano i baroni e i prelati che battevano moneta. E in Italia prima del 1862 da Milano ad Ancona si traversavano quattro zone monetarie (Lombardia, Parma, Modena e Romagna). Ma se ora il numero dei sistemi monetari è molto diminuito, la loro varietà, che non ha cessato di sussistere, rende più difficili le statistiche internazionali, danneggia il commercio, impedisce la circolazione della moneta tra stato e stato e fa diventare più costose le contrattazioni pei guadagni dei cambisti. Per rimediare a questi inconvenienti, non sarebbe tanto facile che si adottasse la proposta dello Scaruffi di una moneta universale; ma si otterrebbe già un certo vantaggio, se si modificassero di poco le principali monete esistenti, in modo da renderle multiple del franco:

	Valore attuale in franchi	Valore modificato in franchi
Franco	1	1
Corona austriaca	1,05	1
Dollaro Americano	5,18	5
Lira sterlina	25,22	25

Così senza radicali cambiamenti dei sistemi monetari, si renderebbero più facili le riduzioni ed i calcoli, e tutte le monete potrebbero avere una circolazione internazionale, la lira sterlina servendo come un pezzo da 25 fr. negli stati dell' unione latina e come un pezzo da 5 doll. in America, e il dollaro americano circolando come uno scudo negli stati dell' unione e come un pezzo da 4 scell. in Inghilterra.

Un tentativo parziale di unificazione monetaria si ha nell' Unione Latina conclusa nel 1865 tra la Francia, l' Italia, il Belgio e la Svizzera, a cui aderì nel 1868 anche la Grecia. L' unione stabilì di coniare monete d' oro al titolo di $\frac{9}{10}$ di fr. 100, 50, 20, 10 e 5, e monete d' argento di 5 fr. al titolo pure di $\frac{9}{10}$ del peso di 25 grammi, oltre monete da 2 e da 1 franco al titolo di $\frac{835}{1000}$ in misura di 6 fr. per abitante, accresciuti poi a 7 colla convenzione di Parigi del 1897. La coniazione dei pezzi da 5 franchi fu sospesa nel 1878. Con la conferenza del 1893 l' Unione latina ha perduta in parte la sua importanza, dal momento che l' Italia chiese la cessazione del corso internazionale delle sue monete divisionarie *.

* Jevons, *Money*. — Messedaglia, *Moneta*. — Knies, *Geld*. — Bourguin, *Mesure ec*. — N. G. Pierson, *Problemi odierni fondamentali dell' Economia e delle Finanze*, Torino 1901. — W. Roscher, *Nationalökonomik des Handels und Gewerbfleisses*, Stuttgart, 1881.

CAPITOLO VI.

Concetto e vantaggi del credito.

Se negli scambi si considera l' elemento *tempo*, vediamo che in alcuni la prestazione e la controprestazione avvengono *contemporaneamente*, in altri con un *intervallo* fra la scadenza dell' una e dell' altra. Questo intervallo di tempo può essere indipendente dalla volontà delle parti, quando si tratta di prestazioni che esigono un certo decorso o che non si esauriscano nel medesimo istante, come nell' affitto o nella locazione d' opera pagata a lavoro compiuto; ma è voluto dalle parti contraenti nelle anticipazioni, nel prestito di cose fungibili e nella vendita a scadenza. Gli scambi, in cui necessariamente e volontariamente tra prestazione e controprestazione sorge una differenza di tempo, si dicono scambi a credito, in opposizione alla permuta e alla compra e vendita con moneta, nelle quali questa differenza di tempo non esiste. Nel credito è implicita la *libertà* dei contraenti, cosicchè un prestito forzato non è un' operazione di credito, ma è una forma d' imposta; ed è pure implicita la *fiducia* che la controprestazione avverrà in futuro, giacchè la distanza tra prestazione e controprestazione introduce nello scambio un elemento d'incertezza che non esiste negli affari a contanti. Dunque nel credito c' è sempre una dilazione liberamente concessa per fiducia, c' è sempre una prestazione attuale data nella fiducia di una controprestazione futura.

Il credito si può distinguere secondo vari criteri nelle guenti diverse specie:

1) Credito consuntivo e credito produttivo, secondo l' uso che il debitore fa dei beni ottenuti. Nell' uno la ricchezza si destina alla soddisfazione dei bisogni, senza far sorgere altri beni in sostituzione di quelli consumati; nell' altro i beni si consacrano ad impieghi produttivi, che danno luogo alla formazione di nuove ricchezze, aventi maggior valore di quelle distrutte. Il secondo offre maggiori garanzie per la restituzione ed è in genere più vantaggioso dal punto di vista sociale, quantunque il capitale possa essere talvolta impiegato in imprese che poi non riescono; il primo è in certi casi importante anche socialmente, quando serve all' educazione di persone di grande ingegno o al mantenimento di operai in caso di malattia, contribuendo allo sviluppo e alla conservazione delle forze produttive, ma di solito è dannoso alla ricchezza privata e pubblica, in quanto consente agl' individui e allo stato di spendere più dei loro redditi annuali, capitalizzando anche i loro redditi futuri. Il credito consuntivo prevale nei primi stadi economici ed è quello che in essi rende odioso il prestito a interesse, domandato di solito da persone bisognose; il credito produttivo diventa sempre più importante e prevalente, a misura che cresce la ricchezza e che progredisce l' economia sociale. Quest' ultimo si distingue secondo la professione del debitore in credito fondiario, agricolo, industriale e commerciale, a seconda che è concesso a proprietari di terre o di case, ad agricoltori, a coloro che vogliono impiantare nuove imprese, o a commercianti sotto forma di prestiti a breve scadenza. Su queste distinzioni avremo occasione di ritornare quando parleremo dell' interesse nelle varie specie di prestiti.

2) Credito pubblico e credito privato. Questa distinzione si fa di solito ora in un senso più esteso, ora in un senso più ristretto. Nel primo caso si chiama credito pubblico quello ottenuto per mezzo di effetti negoziabili in borsa, per mezzo di valori pubblici, mentre si dà il nome di credito privato a tutte le altre specie di operazioni di credito. Nel secondo caso la distinzione si basa sulla persona del debitore, e si chiama credito pubblico quello che si riferisce allo stato, alla provincia e al comune, privato quello che si riferisce ad individui singoli o a imprese collettive aventi per iscopo il lucro.

3) Credito a scadenza fissa e credito a scadenza indeterminata, secondo le condizioni di pagamento stabilite nello stipulare il contratto. Il primo può essere a scadenza breve o lunga, secondo che il prestito si riferisce a capitale circolante o fisso; il secondo può essere con facoltà di disdetta, come il biglietto di banca, o senza questa facoltà, come i titoli del debito pubblico. Il credito a vista partecipa dell' una e dell' altra di queste due specie: è a scadenza indeterminata finchè sul documento non è stato messo il visto, ma dopo diventa a scadenza fissa.

4) Credito personale e credito reale, secondo le garanzie che sono a base dell' operazione, le quali nel primo caso si fondano sulle qualità intellettuali, morali ed economiche del debitore, nel secondo sopra un pegno od un' ipoteca che offre al creditore il mezzo di rimborsarsi qualora venga a mancare la controprestazione. La scelta tra queste due specie di credito dipende dalla professione del debitore: il proprietario di terre, di case, di miniere e il fabbricante hanno il loro patrimonio principalmente in immobili, per cui quando vogliono avere dei capitali

fissi in prestito per miglioramenti, costruzioni od ampliamenti d' impianto devono ricorrere al credito ipotecario, come ricorrono al credito su pegno coloro che hanno merci invendute o valori pubblici tenuti per ispeculazione; invece i commercianti e i professionisti, che non hanno bisogno o non sono in grado di offrire delle garanzie reali, devono fare appello al credito personale. Del resto lo sviluppo economico di ogni paese e la fiducia più estesa e più intensa danno una predominanza sempre maggiore al credito personale sul credito reale, tanto fra i privati come anche tra gli enti pubblici, i quali ultimi non sono più costretti a ipotecare i demani o a vendere le loro entrate per ottenere dei prestiti.

I due elementi essenziali del credito, che sono, come abbiamo visto, la dilazione e la fiducia, influiscono, col loro vario atteggiarsi e modificarsi, sullo sviluppo del credito medesimo e delle operazioni che ad esso si riferiscono.

Quanto alla dilazione, si capisce facilmente come nella fase dell' economia naturale, in cui ognuno produce per conto proprio, gli scambi sono poco frequenti e la moneta scarseggia, non esista la possibilità, nè si senta il bisogno di contrattazioni nelle quali la controprestazione sia ritardata. Questa possibilità e questo bisogno presuppongono un grande accrescimento del capitale mobile, la sua repartizione in tanti patrimoni individuali, un' estesa divisione del lavoro, una quantità di stadi intermedi nella preparazione dei prodotti ed una via sempre più lunga e complicata tra la produzione ed il consumo, perchè tali condizioni facilitano il passaggio dei capitali da una persona all' altra e rendono necessari tanti scambi in cui ad

una prestazione attuale corrisponde una controprestazione futura.

Lo sviluppo del credito, inoltre, è collegato colla possibilità economica e tecnica di dare una grande estensione alle imprese, coll' assenza di ogni vincolo giuridico all' industria, specialmente rispetto al numero di operai da impiegarsi, colla più completa libera concorrenza, che permette il trapasso di proprietà delle terre, la libertà di produzione e di commercio, la libertà di contratto ecc.; è collegato coll' intensificarsi dell' economia monetaria, in quanto la moneta rappresenta la forma astratta di tutti i capitali che si vogliono dare a prestito, e colla divisione della popolazione in classi, alcune delle quali hanno capitali esuberanti che non sanno come impiegare, mentre altre li desiderano per impiegarli nei vari rami di attività economica; è collegato, infine, col sorgere dell' interesse, che dà un reddito indipendente ai capitalisti prestatori, senza che essi abbiano bisogno di consacrarsi direttamente ad una produzione, e che può esser pagato da coloro che si valgono del credito, qualora il capitale preso a prestito sia impiegato produttivamente, destinando a tal uopo una parte del reddito proveniente dallo stesso impiego produttivo del capitale.

Quanto alla fiducia, è naturale che essa sia un elemento assai importante perchè sieno resi possibili degli affari in cui esiste una differenza di tempo tra la prestazione e la controprestazione. Le circostanze che influiscono sulla fiducia possono essere individuali e sociali. Sono circostanze individuali la possibilità e la volontà del debitore di soddisfare alla sua promessa. La possibilità di pagare o solvibilità dipende dalle qualità fisiche che

danno l' attitudine al lavoro, dalle qualità intellettuali, ossia dall' abilità industriale, naturale od acquisita, e dalle qualità economiche, cioè dalla quantità e dalla disponibilità della ricchezza posseduta; mentre la volontà di pagare dipende dalle qualità morali del debitore, cioè dalla sua onestà, parsimonia, costumatezza ecc. Sono circostanze sociali quelle che si riferiscono alle condizioni generali di un paese e che comprendono le condizioni morali (influenza del carattere e dell' opinione pubblica sulla puntualità contrattuale), giuridiche (leggi civili, commerciali, processuali ecc.), politiche (costituzione e amministrazione) ed economiche (abbondanza di capitali, sistemi di produzione e di circolazione, saggio del profitto e dell' interesse).

Esaminiamo ora quali sono gli effetti economici del credito e principalmente quali sieno i vantaggi che esso produce:

1) Il credito fa risparmiare l' uso della moneta. Abbiamo visto che col baratto lo scambio fra due prodotti a e b avviene senza intermediari in questo modo:

$$a = b.$$

Siccome, però, la permuta diretta di cosa con cosa non è sempre possibile, si fa intervenire la moneta, che divide lo scambio in due parti:

$$a = M$$
$$M = b;$$

ma questo doppio intervento della moneta non modifica

il fatto che il prodotto *a* si cambia col prodotto *b*; per cui se la moneta viene sostituita da un titolo di credito *C*, i due scambi avverranno in questo modo:

$$a = C$$
$$C = b$$

facilitando ugualmente lo scambio di *a* con *b*, senza sacrificare a tal uopo una ricchezza vera e propria qual' è la moneta. E se anche non si posson fare con l' intermediario del credito tutti gli scambi, è già un gran vantaggio che per una parte di essi si risparmi l' uso della moneta metallica, distogliendo una ricchezza da un uso necessario, ma improduttivo, per trasformarla colla fusione o con l' esportazione, in beni di consumo o in beni strumentali. Se, ad esempio, in un paese c' è una circolazione di oro e d' argento per un miliardo di franchi e se ad essa si aggiungono dei titoli di credito per mezzo miliardo, ci saranno 500 milioni di mezzi di scambio in esuberanza, che dovranno essere esportati, e che saranno esportati sotto forma di monete d' oro e d' argento, che hanno corso anche all' estero. Ma in cambio di questa esportazione entreranno in paese o dei prodotti di consumo, o più facilmente delle materie, degli strumenti e delle provvigioni, che potranno essere impiegati in modo produttivo, accrescendo il reddito sociale col reddito proveniente dall' impiego di questo nuovo capitale di 500 milioni. L' oro e l' argento in circolazione, secondo la vecchia immagine di A. Smith, si possono paragonare ad una grande strada che rendè possibile il trasporto dei prodotti, ma sulla quale nulla cresce; mentre il credito si

può paragonare ad una strada aerea, che permette di convertire le vie di terra in campi coltivati, accrescendo la produzione e la ricchezza nazionale.

2) Ma quand' anche il credito non elimina una parte della moneta circolante, fa in maniera che, senza accrescerne la quantità, si soddisfi al bisogno di una maggiore circolazione, evitando i soverchi sbalzi nelle variazioni del valore della moneta. Abbiamo visto che quando la ricchezza di un paese si accresce, la moneta diventa insufficiente ed aumenta di valore, come aumenta di valore quando si espande tutto ad un tratto il movimento degli affari. È vero che questo aumento di valore, determinando un ribasso dei prezzi, provoca l' importazione di oro e di argento dall' estero. Ma tutti questi movimenti si rendono meno sensibili, se non divengono inutili, con l'intervento del credito, il quale rimedia all' insufficienza permanente della moneta, dipendente dal progresso economico, e all' insufficienza temporanea di essa, dipendente dal movimento degli affari, e dà per ciò al valore della moneta una costanza molto maggiore.

3) Il credito facilita il passaggio dei capitali da chi non può, non sa o non vuole farli valere ad altre persone che hanno la possibilità, l' attitudine e la volontà a ciò necessarie, come facilita il passaggio dei capitali dal luogo dove essi abbondano e non trovano da impiegarsi al luogo dove scarseggiano e sono intensamente richiesti. Così l' intraprendenza, l' attività e la capacità di alcuni individui possono esplicarsi mediante l' intervento di capitali che altrimenti rimarrebbero inoperosi; così i paesi meno ricchi e meno progrediti possono affrettare la loro evoluzione economica verso stadi più elevati di sviluppo,

valendosi dei mezzi accumulati dai paesi più ricchi e più progrediti. Quando, però, questo passaggio di capitali li fa affluire verso imprese che non riescono, o quando col credito consuntivo permette ad alcuni di consumare ciò che ancora non è stato prodotto e più di quello che i loro mezzi consentano, allora questa circolazione di capitali non è più benefica e si risolve anzi in un danno vero e proprio per l'economia sociale.

4) Il credito facilita l'impiego dei piccoli risparmi, concentrandoli presso istituti appositi, che sono in grado di consacrare in imprese produttive le somme in tal modo raccolte, mentre se fossero rimaste divise e suddivise in tante piccole porzioni presso un numero infinito d'individui, sarebbero restate inoperose o peggio ancora sarebbero state consumate. Il credito permette inoltre d'impiegare produttivamente quelle somme che non sono destinate al risparmio, ma che dovranno esser spese in seguito. Molti commercianti, industriali, proprietari o capitalisti, in previsione di qualche acquisto da fare o di qualche impegno da soddisfare in un tempo più o meno prossimo, accumulano lentamente i mezzi necessari a tal uopo, e non li tengono inoperosi nello loro casse forti, ma li depositano in altri istituti appositi, i quali raccolgono queste somme sparse, che non saranno richieste tutte in una volta e ne utilizzano gran parte, con vantaggio di chi le deposita e di chi ne ha bisogno per qualche operazione produttiva. Il credito, infine, collo stesso sistema concentra i capitali, li associa per uno scopo unico e grandioso, divide il rischio della riuscita tra un numero esteso di capitalisti, e permette quelle imprese colossali di ferrovie, di navigazione, di banche, di

assicurazioni ecc., che non potrebbero essere assunte da un solo individuo per quanto ricco egli fosse.

5) Il credito, rendendo più attivi i capitali, fa ribassare l' interesse, diminuisce il costo di produzione delle merci, e ne riduce il prezzo. Così l'esito dei prodotti si estende, non solo per effetto di questa riduzione di prezzi, ma anche perchè il credito permette l'acquisto a coloro che non hanno mezzi di pagamento subito disponibili, pur essendo in grado di offrire garanzie sufficienti per un pagamento futuro. L' estensione dell' esito alla sua volta dà incremento alla produzione, la quale, oltre a ciò, non ha più bisogno di arrestarsi, quando manchi l' esito dei prodotti e la ricostituzione del capitale impiegato, ma può continuare senza interruzione, con grande vantaggio dell' esercizio di ogni industria, valendosi del credito per avere in anticipazione quei mezzi che scaturiranno dalla vendita e dal pagamento dei prodotti già compiuti.

Se, però, il credito rende più attivi i capitali e indirettamente ne facilita la formazione, non si deve credere, come fanno alcuni scrittori, che esso abbia un potere magico, che possa fare qualche cosa dal nulla, che crei e moltiplichi i capitali. Il credito permette agli uni di adoprare il capitale degli altri, ma non può accrescere i mezzi di produzione, determina solo da chi saranno messi in opera. E siccome di fronte a chi riceve credito c' è sempre colui che lo concede, se i fondi a disposizione del mutuatario sono accresciuti, devono essere di altrettanto diminuiti i fondi a disposizione del mutuante, giacchè la stessa somma non può esser usata come capitale dal proprietario e nello stesso tempo dalla persona a cui è data a prestito, non può fornire salari, materie e strumenti

contemporaneamente a due gruppi diversi di lavoratori. I titoli di credito, tanto utili per render più rapida e più produttiva la circolazione dei capitali, non sono una ricchezza. Se il titolo rappresenta dei capitali realmente impiegati in un' impresa produttiva, non per questo si può dire che con esso una nuova ricchezza venga ad aggiungersi a quella già esistente ; se rappresenta un capitale dato a prestito , è l' espressione ideale di una ricchezza passata temporaneamente nelle mani del debitore e per ciò non più in possesso del creditore, ma che tornerà ad esso in seguito, con la restituzione e facendo scomparire il titolo, quando allora dunque il debitore non potrà più averla a sua disposizione ; se poi infine rappresenta una ricchezza consumata da altri, a cui venne data in prestito, costituisce un diritto di riscuotere annualmente, sotto forma d' interessi, e dopo un certo tempo, sotto forma di rimborso, un'altra ricchezza esistente o che esisterà in avvenire. Si tratta, dunque, sempre ed in ogni caso di un semplice spostamento di ricchezza; ma essa non può comparire sotto due forme nello stesso tempo, non può nello stesso tempo adoprarsi a vantaggio del mutuante e del mutuatario, non può consumarsi e nello stesso tempo continuare ad esistere. Se tutto ciò fosse possibile, vorrebbe dire che senza lavoro e senza produzione si potrebbero creare dal nulla beni produttivi e mezzi d' acquisto, che si potrebbe moltiplicare all'infinito la ricchezza col semplice accrescimento dei titoli che la rappresentano.

L'errore di considerare i titoli di credito come ricchezza è passato nell' Economia politica della Giurisprudenza, la quale sentì il bisogno di dar vita indipendente ai diritti, sotto il nome di cose immateriali. Non si deve , però,

mai perder di vista che i diritti non appartengono, come abbiamo già detto altrove, alla categoria dei beni, ma dei rapporti, e che non sostituiscono mai i beni a cui si riferiscono. I diritti non sono il nome di *materie* indipendenti del patrimonio, sono solo una variante delle *forme* di computarlo; le une sono identiche ai veri beni necessari alla vita e al nostro benessere, le altre sono creature della nostra considerazione personale e sono beni in senso figurato, per il fondamento su cui si basano. E se i certificati comprovanti il diritto di riscuotere una data somma in futuro si trovano sempre e facilmente da vendere e si scambiano in tal modo con denaro presente, non è questa una ragione per considerare come cose presenti dei beni che ancora non esistono e che sorgeranno solo in avvenire. È vero che nella vita moderna il capitale privato comprende oltre beni materiali, anche cose di fattura più sottile, come cambiali, obbligazioni, azioni ec.; ma ciò non significa che si siano moltiplicate le *materie* del capitale stesso, significa solo che son diventate più ricche le *forme*, sotto le quali si suole rappresentare l' appartenenza di quei beni al patrimonio. I diritti, infatti, indicano soltanto la facoltà che ha una persona di appropriarsi la ricchezza di un'altra, ma non sono essi medesimi una ricchezza. Una casa è *mia* e per questo la riguardo come un bene; ma sarebbe assurdo considerare come un bene la casa in sè e come un altro bene, distinto dal primo, il diritto che io ho sopra di essa *.

* C. Knies, *Der Credit*, Berlin, 1876-79. — Schoenberg, *Handbuch*. — A. Wagner, art. *Credit* in *H. Rentzsch*, *Handwörterbuch der Volkswirthschaftslehre*., Leipzig, 1870. — Mill, *Principles*. — Macleod, *Banche*. — E. v. Boehm-Bawerk, *Rechte und Verhältnisse*, Innsbruck, 1881.

CAPITOLO VII.

Credito e prezzi.

Per investigare qual' è l' influenza che il credito esercita sui prezzi, è necessario che esaminiamo dapprima le forme che questo può assumere e il modo con cui ciascuna di esse fa risparmiare l'uso della moneta. Il credito sostituisce la circolazione monetaria, principalmente in quattro maniere: con le compensazioni sui libri dei commercianti, con le cambiali, con i biglietti di banca e con gli *checks*.

1) Il credito sui libri commerciali fa risparmiare l'uso del danaro, perchè se due persone hanno frequenti affari tra loro, alternativamente comprando e vendendo, invece di pagare ogni debito appena sorge, si compensano i debiti ed i crediti, pagando in contanti solo la differenza finale di un dato periodo di tempo, la quale può esser minore della maggior parte dei singoli affari, ed è necessariamente minore della somma di tutti gli affari riuniti. Per mezzo di questi conti correnti A può pagare un debito a B, senza intervento di moneta, anche se B non ha un debito equivalente verso di A, cedendogli un credito sopra C.

2) Ma mentre in tal modo la compensazione avviene solo fra due o tre persone al massimo, invece, per mezzo delle cambiali, il credito di uno può servire a pagare il debito di parecchi altri, senza intervento di denaro contante. In molti commerci il pagamento dei prodotti acquistati si fa di solito dopo qualche mese o anche dopo un

anno. Ora il venditore può trarre una lettera di cambio sul compratore, pagabile all'epoca convenuta, e servirsi di questo titolo di credito per fare degli acquisti o dei pagamenti, cedendolo ad un altro, il quale alla sua volta potrà servirsene allo stesso uso, cedendolo ad un terzo, e così di seguito. Giunta la scadenza, il primo debitore paga la cambiale all'ultimo detentore di essa, mentre tutte le transazioni intermedie, avvenute con la stessa cambiale, si sono saldate senza intervento di moneta. Quando il creditore ed il debitore si trovano in due paesi differenti, allora la cambiale, che il primo trae sul secondo, può esser da quello ceduta ad uno che abbia da fare un pagamento nel paese estero dove risiede il debitore, evitandosi così il doppio invio di denaro, che sarebbe indispensabile, qualora i crediti e i debiti, che ogni nazione ha verso l'estero, non trovassero a compensarsi. È vero che nelle lettere di cambio per l'estero la moneta interviene due volte, quando esse sono vendute e quando sono estinte, mentre nel frattempo tali lettere non servono quasi mai per altre transazioni; ma intanto si evita il trasporto della moneta, che impone spese e rischi, e si fa a meno di lasciarla inoperosa per tutto il tempo che dura il viaggio.

3) Il biglietto di banca è un titolo di cred to, che sostituisce la moneta ancor meglio della cambiale, perchè ha una circolazione molto più estesa, essendo emesso da una banca conosciuta e che gode fiducia. La cambiale è una forma di credito che sorge direttamente tra i contraenti un dato affare, il biglietto invece viene accettato in pieno pagamento di merci o ad estinzione completa di un debito, ed è perciò una forma di credito tra la banca

e il portatore del biglietto. La banca si obbliga di pagare a presentazione questi documenti in valuta metallica, ma siccome essi, in tempi normali, non vengono quasi mai presentati al baratto, così l'istituto emittente può assumere l'obbligo del rimborso, senza bisogno di tener sempre pronto in oro e in argento l'intero equivalente dei biglietti in circolazione. In tal modo essi costituiscono un mezzo di scambio, che sostituisce vantaggiosamente una parte della moneta metallica occorrente nel paese, come vedremo meglio nel capitolo seguente, in cui parleremo di proposito di questa forma di credito, che da noi è la più importante di tutte.

4) Ma presso le nazioni che hanno raggiunto un grado assai elevato di sviluppo economico, non sono i biglietti, che rappresentano il mezzo migliore per sostituire la moneta; più che sui biglietti la circolazione fiduciaria si basa sugli *checks*, i quali sorgono per il fatto che i privati e le persone di affari tengono la loro cassa presso le banche e fanno i pagamenti con ordini diretti ad esse. I biglietti, in fin dei conti, non son altro che certificati di depositi metallici; ma i portatori di quelli, mentre devono fidarsi della banca per il rimborso, hanno in mano dei documenti di valore, che possono andar persi o venir rubati. Per ciò, dove la gente non ha bisogno di veder presso di sè la moneta, si è incominciato ad affidarla addirittura alle banche, si è sostituito ai biglietti i depositi effettivi, facendo i pagamenti, non col passaggio materiale del danaro, ma col passaggio di partite tra i vari depositi. Partendo dal caso più semplice, supponiamo che in una città esista una sola banca, presso la quale ogni abitante tiene depositato il suo denaro; se uno vuol

fare un pagamento ad un altro, non ha bisogno di andare dal banchiere a ritirare i denari, basta che consegni al suo creditore uno *check* per il banchiere, ordinandogli di fare questo pagamento. E colui che riceve lo *check* non ha bisogno di riscuoterlo, mentre poi ha l'intenzione di depositare la somma presso la banca medesima, ma si limita a farsi da questa accreditare per l'importo. Supponiamo ora che le banche sieno due, ciascuna coi propri clienti. Le transazioni tra i clienti della stessa banca si compiono come nel primo caso. Ma se un cliente *a* del banchiere *A* deve fare un pagamento al cliente *b* del banchiere *B*, *a* trae uno *check* sopra *A* e lo consegna a *b*, il quale, tenendo la sua cassa alla banca, non andrà a riscuoterlo, ma lo darà al suo banchiere *B* perchè glie lo accrediti. E neanche il banchiere *B* ha bisogno di riscuotere lo *check* da *A*, perchè, altre persone facendo i pagamenti in tal modo, sorgeranno degli *checks* di *A* su *B* e di *B* su *A*, che potranno compensarsi tra loro, o che, se non altro, esigeranno il pagamento della sola differenza tra le somme complessive. Se poi, infine, supponiamo un terzo caso ancor più complicato, in cui esistano molte banche, le quali alla lor volta hanno ognuna la cassa presso una banca centrale, che è la banca dei banchieri, allora tra i clienti delle varie banche le transazioni avvengono nel modo già descritto, mentre ogni *check*, che ciascun banchiere ha da riscuotere, è mandato alla banca centrale, che glie lo accredita, mettendolo a debito del banchiere che ha da pagare.

L'uso della moneta, con questi procedimenti, vien già ridotto ai minimi termini e si riduce ulteriormente per mezzo degli uffici di liquidazione che rendon le compen-

sazioni più perfette ed estese. In questi uffici compaiono lettere di cambio e *checks*, e si liquidano crediti e debiti per miliardi senza l'intervento della moneta. La *Clearing-house* di Londra non serve soltanto a liquidare gli affari della capitale inglese, ma, per mezzo degli agenti che i banchieri delle provincie tengono a Londra, in questa città si compensano le partite di tutto il regno. Ed anzi, siccome l' Inghilterra ha un commercio molto esteso ed ha relazioni in tutte le parti del mondo, così qualunque pagamento o riscossione per qualunque paese si può eseguire con lettere di cambio tratte su Londra, onde la sua *Clearing-house* diventa un ufficio internazionale di liquidazione. Gli scambi, dice il Jevons, cominciano a compiersi sotto forma di baratto ed al baratto finiscono per ritornare, quantunque la seconda specie di baratto sia molto differente dalla prima. L' oro e l' argento continuano ad essere i comuni denominatori dei valori, ma cessano in gran parte di essere il medio di scambio; in altri termini, la moneta metallica interviene per una piccola parte direttamente nella circolazione, ma per la maggior parte v'interviene indirettamente, come base e substrato della circolazione fiduciaria.

Ora, se il credito sostituisce in questi diversi modi la moneta, è naturale che esso, senza influire sul valore normale del medio circolante, che, come abbiamo visto, dipende dal costo dei metalli preziosi, debba esercitare una certa influenza sulle oscillazioni del valore corrente della moneta stessa, o, ciò che equivale, sui prezzi di tutti i prodotti. Sui prezzi agisce, non la moneta posseduta e tenuta in serbo, ma quella che è messa in circolazione, quella che viene offerta; e il medesimo effetto provoca la

moneta che non è posseduta, ma alla quale si ha un diritto: così un prodotto, pagato con uno *check* sopra un banchiere, è acquistato con denaro che non è in possesso del compratore e che non è in possesso neanche del banchiere, il quale avrà prestato ad altri la somma depositata presso di lui; eppure gli acquisti fatti per mezzo di *checks* influiscono sui prezzi come se fossero fatti in moneta contante. E lo stesso succede quando gli acquisti si fanno non con moneta in possesso, non con moneta a cui si ha diritto, ma con moneta che si riscuoterà in futuro, come allorchè si paga con cambiali o con la semplice promessa verbale di pagamento; anche in tal caso le compre fatte a credito rappresentano una domanda di prodotti e ne fanno crescere il prezzo. Da ciò possiamo concludere che la quantità di mezzi d'acquisto a disposizioue di ogni individuo è composta di tutto il denaro che egli possiede o che gli è dovuto e di tutto il credito di cui egli gode; onde il credito, in tutte le sue forme, rappresenta una aggiunta ai mezzi generali di scambio, la quale in certi momenti può esercitare un influenza tutta speciale sul movimento degli affari e sull'andamento dei prezzi.

Quando, infatti, nel mondo commerciale si prevede che certe merci aumenteranno di prezzo, per maggior domanda, per mancato raccolto, per impedimenti all' importazione o per qualunque altra causa, molti si danno a fare acquisti per trar profitto dall' aspettato aumento. Talvolta non si scorge neanche da dove cominci il movimento, perchè quasi subito il rialzo dei prezzi e l' accresciuta attività in un ramo di produzione promuovono una domanda maggiore anche in prodotti di altri rami e quindi l' aumento si propaga e si fa generale. Questo aumento attrae

nuovi speculatori, che sono fermamente convinti che i prezzi seguiteranno a crescere. E crescono infatti per la domanda sempre più intensa, che si manifesta da parte di tutti i commercianti; onde un aumento di prezzi, che in principio era giustificato da motivi ragionevoli, diventa poi eccessivo in seguito ad acquisti fatti per semplice speculazione, finchè supera di gran lunga ogni aspettativa e non trova più alcuna giustificazione. Di questo si accorgono o prima o poi alcuni speculatori più prudenti, che cominciano a vendere; i prezzi cessano di aumentare e lentamente diminuiscono; allora molti, per evitare perdite maggiori, affluiscono sul mercato, mentre pochi sono disposti a comprare ora che la tendenza è verso il ribasso; e l'abbondanza dei venditori unita alla scarsità dei compratori fa precipitare i prezzi. Coloro che hanno comprato nel momento del rialzo e che sono stati sorpresi dalla rivulsione senza poter vendere, perdono in proporzione dell'avvenuto ribasso e della quantità di merci acquistate, e se non possono far fronte ai loro impegni sono costretti a fallire.

Questi aumenti e questi ribassi di prezzi potrebbero avvenire ugualmente anche se il credito non esistesse, ma accadrebbero in poche merci soltanto ed in misura più modesta e ristretta. Qualora gli acquisti fossero fatti a contanti, il pagamento di prezzi accresciuti per alcune merci attirerebbe verso di esse una maggior quantità di medio circolante e ne farebbe rimaner meno per tutte le altre categorie di prodotti, che così ribasserebbero di prezzo. È vero che il vuoto potrebbe essere colmato in parte aumentando la rapidità della circolazione, come avviene realmente nei periodi di grande attività speculativa,

nei quali la moneta si tiene meno che sia possibile inoperosa; ma questa risorsa è per sè stessa molto limitata, mentre se la quantità di moneta rimane la stessa, non se ne può impiegar di più in alcune cose, se non se ne impiega di meno in altre. Ora quello che non è possibile con la moneta è possibile col credito, che rappresenta un fondo illimitato, col quale la speculazione può estendersi sopra tutte le merci ad una volta. Di più col credito l'aumento dei prezzi può procedere all' infinito, poichè la domanda è resa effettiva da un mezzo d' acquisto che si espande spontaneamente, senza alcuna spesa, senza alcun sacrifizio; mentre nel momento della reazione il ribasso è più precipitoso, perchè ciascuno non è in grado di aspettare a vendere, come aspetterebbe se avesse comprato a contanti, ma deve vendere ad ogni costo per far fronte agl' impegni assunti in vista di un esito prossimo. E così col credito potendosi spinger più oltre l' aumento e il ribasso, è molto più sensibile la differenza tra i prezzi massimi e i prezzi minimi, ed è molto maggiore il danno che ne resulta per la ricchezza nazionale.

Questi fenomeni morbosi dell' economia sociale sono la conseguenza dei caratteri stessi del credito e della elasticità che esso possiede come sostituto della moneta. Nei periodi di prosperità commerciale, in cui cresce il movimento degli affari, anche il credito si espande: le compensazioni sui libri dei commercianti sono più frequenti, le cambiali diventano più numerose e di somme più elevate, le banche emettono una maggior quantità di biglietti, gli *checks* abbondano e si compensano con più facilità negli uffici di liquidazione. Così il credito risponde, in modo più economico, al maggior bisogno di medio

circolante, rendendo meno variabile il valore della moneta ed eliminando la necessitá di accrescere in certi momenti, con gravi spese, la circolazione metallica. Ma quando si manifesta un disequilibrio tra produzione e consumo, quando i prezzi ribassano, nasce la sfiducia, le compensazioni non sono più possibili, i titoli rappresentativi spariscono, le cambiali non circolano più e non si possono scontare, si riducono i depositi, si ristringono le emissioni, e i pagamentì si debbono fare con moneta metallica. Allora da ogni parte si leva il lamento che la moneta scarseggia, non già perchè essa sia effettivamente diminuita di quantità, ma perchè sono scomparsi tutti quei titoli di credito che la sostituivano in mille modi. E poichè la contrazione generale del credito è la conseguenza del ribasso dei prezzi avvenuto dopo il loro eccessivo aumento, così la crisi commerciale che ne risulta é quasi sempre accompagnata da una crisi monetaria per difetto di medio circolante, che dura finché continua la depressione, finchè gli affari languono, finchè i prezzi sono bassi, e cessa a poco a poco quando col risveglio degli affari e il rialzo dei prezzi, la fiducia rinasce, risorge il credito, e ricompaiono tutti i titoli, che si aggiungono alla moneta metallica come intermediario degli scambi e come mezzo di pagamento.

Tutte le forme di credito influiscono sui prezzi e da questo lato non c'è differenza alcuna se A compra delle merci da B valendosi del suo semplice credito, o dando in pagamento per esse una cambiale, o pagandole con biglietti presi a prestito da una banca. Ma la differenza sorge in seguito, perchè il credito concesso sui libri commerciali serve per un solo acquisto, la cambiale serve per

tanti acquisti per quante volte vien girata prima della scadenza e il biglietto di banca estende la sua azione in una cerchia ancor più vasta. Il credito ha lo stesso potere d'acquisto della moneta, e come questa influisce sui prezzi non solo in proporzione della sua quantità, ma della sua quantità moltiplicata per il numero di volte che cambia mano, così il credito ha un'influenza tanto maggiore sui prezzi per quanto esso è più trasferibile.

Ma siccome qualunque mezzo d'acquisto opera sui prezzi in ragione dell'uso che se ne fa, in un momento di manìa speculatrice i prezzi possono aumentare tanto se gli acquisti son fatti con banconote, come se son fatti con cambiali, tanto se son fatti con cambiali, come se son fatti con crediti semplicemente registrati sui libri di commercio. Questi ultimi, anzi, quantunque rappresentino la forma di credito meno trasferibile, costituiscono il mezzo più comune con cui si fanno compre su vasta scala nei periodi di speculazione. Ed è in seguito, quando le vendite sono rese più difficili od impossibili dal ribasso dei prezzi, che gli operatori ricorrono al credito bancario, per prolungare la loro posizione e per supplire alla mancanza di mezzi, dipendente dal non avvenuto esito. Da ciò si vede come errassero quegli scrittori che ritenevano si potessero impedire le crisi commerciali col porre un freno alle emissioni dei titoli di credito più trasferibili e in particolare dei biglietti di banca. Il credito agisce sui prezzi coll'influenzare la domanda dei prodotti, anche senza l'intervento di sostituti della moneta, e per mezzo di espedienti inesauribili, che non si possono controllare, nè tenere dentro limiti stabiliti dalla legge. E per ciò, come giustamente diceva il Fullarton, credere che regolando le

emissioni bancarie si freni la speculazione, sarebbe lo stesso che credere che si possa restringere il consumo di gin e di tabacco, riducendo la circolazione delle monete divisionarie, con cui gli acquirenti son soliti di pagare quei prodotti così dannosi alla salute *.

CAPITOLO VIII.

Il biglietto di banca.

Se il biglietto di banca, come abbiamo detto, è da noi il titolo di credito più importante e più adoprato, esso è ovunque quello che più di ogni altro compie l'ufficio di sostituto della moneta, servendo insieme ai metalli preziosi come medio circolante; onde non possiamo fare a meno di esaminare di proposito in che modo funzioni questo strumento di credito potente e delicato e di studiare nello stesso tempo alcuni dei problemi complicati che esso fa sorgere. È certo che il biglietto di banca ha una posizione eccezionale tra i titoli rappresentativi. Alcuni scrittori, anzi, gli attribuiscono addirittura il carattere di moneta, basandosi sul fatto che esso, per legge o per consuetudine, dà termine ad ogni transazione e serve come mezzo definitivo di pagamento, mentre nessun altro titolo di credito ha questo privilegio. Ma questa idea non

* Mill, *Principles*. — Jevons, *Money*. — E. de Laveleye, *Le Marché monetaire et ses crises depuis cinquante ans*, Paris, 1865. — A. Wagner, *Die Geld- und Credittheorie der Peel'schen Banhacte*, Wien, 1862. — R. Hildebrand, *Das Chequesystem und das Clearinghouse in London*, Iena, 1867. — W. Bagehot, *Lombard Street*, London, 1873. — Supino, *Saggio dello Sconto*.

è da accettarsi, perchè quand'anche si tratti di biglietti, emessi da una banca molto conosciuta e aventi corso legale, colui che li riceve è pagato solo a condizione che l'istituto emittente mantenga i suoi impegni; onde sarebbe assurdo chiamar moneta uno strnmento che può perdere ogni valore per l'insolvenza di un individuo o di una società. Il biglietto di banca, dunque, o non è moneta o è moneta e credito nello stesso tempo, a cui forse si potrebbe dare il nome di credito coniato.

Esso è una trasformazione del certificato di deposito. Le prime banche avevano un tempo per solo scopo di tenere in custodia la moneta che vi depositavano i privati, evitando ad essi il rischio della conservazione di grandi valori, eliminando le contestazioni circa al peso e al titolo della moneta, tanto più frequenti quando il disordine regnava nella circolazione, e facilitando i pagamenti, senza intervento diretto di oro o d'argento, sia con un semplice giro di partite sul conto dei depositanti, sia col passaggio dall'uno all'altro contraente di un certificato di deposito. Ma siccome le monete raccolte presso le banche o non venivano mai ritirate, o venivano ritirate solo in piccola parte di tanto in tanto, ci si accorse presto come fosse inutile, ed anzi dannoso, il tener delle somme inoperose, ed allora dal deposito di semplice custodia, nel senso giuridico, si passò al deposito in senso economico, con facoltà per le banche di adoperare i denari ad esse affidati. In altri termini, la banca non promise più di tener presso di sè disimpiegata la moneta, ma promise soltanto di restituirla ad ogni richiesta, ed ordinò i suoi affari in modo da poter essere sempre in grado di mantenere la promessa. La trasformazione av-

venuta così nella natura del deposito dette origine ad una consimile trasformazione nel carattere del certificato di deposito: prima esso indicava che una data somma si trovava realmente in contanti presso la banca, poi si limitò ad asserire soltanto che quella somma sarebbe pagata ad ogni richiesta. Dal certificato di deposito si passò in tal modo al biglietto di banca.

Il biglietto di banca, dunque, trae la sua origine dal deposito ed è basato sugli stessi criteri: l'istituto emittente, essendo sicuro che tutti i biglietti non si presenteranno contemporaneamente al baratto, invece di tenere nelle sue casse la moneta metallica corrispondente all'intero valore delle emissioni, ne tiene solo una parte per far fronte ad eventuali richieste, ed impiega la parte rimanente in operazioni di prestito a breve scadenza. Il biglietto è, così, un assegno della banca sopra sè stessa, pagabile al portatore e a vista, di solito per somma tonda; è una cambiale con la girata in bianco, accettata da una ditta molto conosciuta, e per ciò ricevuta facilmente da tutti; è una semplice promessa di pagar del denaro, la quale, finchè circola, compie gli stessi uffici del denaro, senza esser costosa come questo. E per ciò il biglietto di banca sostituisce vantaggiosamente una gran parte della moneta metallica di un paese, permettendo di rivolgere il valore di essa a scopi produttivi, e più spesso facendo in modo che l'espansione degli scambi non esiga il sacrifizio dell'accrescimento d'una porzione di ricchezza nazionale, consacrata solo a facilitare la circolazione.

L'origine comune del biglietto di banca e del deposito fa in modo che tra l'uno e l'altro esistano dei punti di contatto. Tanto il deposito quanto il biglietto servono

come mezzo di pagamento, il primo cogli *checks* o coi giri di partite, il secondo con la semplice trasmissione; tanto l'uno che l'altro sorgono allo stesso modo, perchè deponendo denaro alla banca si può avere o la iscrizione a credito della somma depositata o un' equivalente somma in biglietti; entrambi accrescono i mezzi della banca per far prestiti, e i di lei debiti a vista, di cui si può domandare il rimborso ad ogni momento, ed entrambi esigono un'uguale proporzione di riserva per far fronte alle richieste di ritiri o di baratto. Ma insieme a questi punti di contatto esistono anche delle differenze fra il deposito ed il biglietto. L' uno dà luogo a relazioni personali continuate tra la banca ed il cliente, l'altro invece circola fra una grande quantità d' individui che la banca non conosce neanche; l' ammontare de'depositi è di regola in un paese superiore all'ammontare delle emissioni, perchè ognuno deposita alla banca più di quanto terrebbe presso di sè in biglietti; il biglietto è un mezzo di pagamento più semplice, più esteso, più comodo, più pronto e che non richiede registrazioni o formalità come il deposito; il deposito implica fiducia nella banca da parte dei clienti, mentre il biglietto può trovarsi in mano di persone che non conoscono l'istituto emittente; e infine il deposito fornisce alla banca mezzi di esercizio nella misura voluta dai clienti ed in modo oneroso, le emissioni invece si accrescono per iniziativa della banca e col solo obbligo di aumentare la riserva.

Le banche di emissione si servono dei loro biglietti per iscontare cambiali, onde sostituiscono ad un titolo di credito un altro titolo di credito. Questa sostituzione, però, è oltremodo vantaggiosa per il pubblico, perchè una cambiale

compie in modo assai imperfetto l'ufficio di strumento di circolazione, in quanto i firmatari sono conosciuti soltanto in una cerchia ristretta di persone d'affari, in quanto la lettera di cambio val meno prima della scadenza e non val più nulla quand'è scaduta, in quanto la girata obbliga i giranti e in quanto esiste di rado una perfetta corrispondenza tra la somma iscritta sulla cambiale e la somma che uno ha da pagare. Ora le banche tengono nel loro portafoglio questi documenti ed in luogo di essi emettono dei biglietti, i quali sono accettati da tutti e circolano con la massima facilità perchè emessi da una banca conosciuta, sono sempre scaduti e sempre da scadere, sono al portatore e non vincolano la responsabilità di chi li dà via, e servono per ogni pagamento essendo emessi per somme piccole e grandi.

Con questa sostituzione di biglietti alle cambiali presentate alla banca per lo sconto, le emissioni si mantengono costantemente in rapporto ai bisogni degli scambi. Nei momenti in cui gli affari prosperano, le banche hanno molte domande di prestiti, che esse soddisfano accrescendo l'emissione dei biglietti; e questi continuano a circolare, finchè durano tali condizioni favorevoli, perchè, a misura che tornano alla banca per le cambiali scadute, vengono riemessi per le nuove cambiali che la banca sconta, mentre nell' intervallo trovano facile accoglimento presso il pubblico, il quale, nei momenti di prosperità commerciale, allorchè gli scambi sono più numerosi e frequenti, sente maggior bisogno di medio circolante. Quando, invece, gli affari languono, a misura che le cambiali vengono a scadenza, la somma degli sconti va gradatamente diminuendo, giacchè i commercianti e gl'industriali fanno allora poco

uso di credito, onde i biglietti tornano alla banca e vengono riemessi in proporzioni sempre minori. Di più, per la riduzione avvenuta nella quantità degli scambi, quei biglietti che non trovano più luogo nella circolazione affluiscono alla banca o sotto forma di depositi o per ottenere il rimborso in valuta metallica. E così, quasi automaticamente, la circolazione si allarga ad ogni aumento di traffico e si ristringe quando gli affari diminuiscono.

Questo equilibrio tra il medio circolante ed il bisogno che si ha di esso non si manifesta soltanto nei rapporti interni di un paese, ma avviene anche nei rapporti internazionali, ad onta che il biglietto non varchi di solito le frontiere dello stato. Sappiamo già che, data una circolazione puramente metallica, un paese non può mai avere in modo permanente una quantità di moneta nè superiore nè inferiore a quella che gli occorre per gli scambi, perchè quando la moneta abbonda, i prezzi aumentano, diminuiscono le esportazioni e si accrescono le importazioni di merci, per pagar le quali si manderà via la moneta esuberante, mentre quando la moneta scarseggia, i prezzi diminuiscono, rendendo più facile l'esportazione di prodotti nazionali, che verranno pagati dall'estero con l' invio di metalli preziosi. Ora gli stessi fenomeni avvengono, dato che in un paese esista accanto ad una circolazione metallica una circolazione fiduciaria. Non è qui il caso di far l' ipotesi di una scarsità di biglietti, perchè il rimedio è facile e d' altronde non c'è pericolo che le banche si facciano troppo pregare per estendere le emissioni; in ogni modo se i biglietti scarseggiassero, i prezzi ribasserebbero, la speculazione si metterebbe a fare acquisti su vasta scala e le maggiori domande di

sconti farebbero accrescere le emissioni. Ma supponiamo invece, ciò che è più probabile, che queste sieno soverchiamente abbondanti: allora i prezzi aumenteranno, si accresceranno le importazioni, ci sarà bisogno di far più pagamenti all' estero, e siccome non si possono fare con biglietti, che hanno corso solo all' interno, i biglietti verranno presentati alla banca per ottenere la moneta metallica da spedire fuori di paese, e così necessariamente la circolazione fiduciaria si dovrà ristringere.

Non son, dunque, le banche che regolano a loro volontà le emissioni: queste si espandono naturalmente se ce n'è maggior bisogno, ma in caso contrario i biglietti non restano in circolazione, e qualunque sia l'espediente che si adotti per ottener questo intento, tornano all' istituto emittente o in pagamento di cambiali, o sotto forma di depositi, o per richieste di baratto. La circolazione fiduciaria segue le leggi della circolazione metallica, ha un valore permamente uguale a quest' ultima, ma è più elastica, si espande e si ristringe con maggior facilità, ed elimina più rapidamente le divergenze temporanee tra valore corrente e valore normale del medio circolante, derivanti da maggior domanda di esso per pagamento d' imposte o d' interessi, dai cambiamenti nel movimento degli affari, da raccolti più o meno abbondanti ecc. Appunto perchè la circolazione fiduciaria segue la legge della circolazione metallica, non si devono accrescere le emissioni nei momenti in cui si manifesta una forte esportazione di metalli preziosi, perchè i biglietti, sostituendo la moneta andata via, impedirebbero che si formasse quel vuoto nella circolazione, che col ribasso dei prezzi fa ritornare in paese l' oro e l' argento, e renderebbero per-

manente invece che temporanea la loro esportazione. E appunto perchè la circolazione fiduciaria è più elastica, essa serve mirabilmente colle sue espansioni, in tempi di crisi di credito, a far rinascere la fiducia, dando la certezza che non mancheranno i mezzi di pagamento a chi offre sufficienti garanzie. I biglietti allora sostituiscono tutti gli altri titoli di credito, che spariscono, e riducono grandemente gli effetti dannosi della crisi, se non vengono dati a prestito a speculatori che vogliano reagire contro il ribasso dei prezzi, ma si concedono largamente a quei commercianti, i quali, pur avendo nel loro attivo una grande quantità di merci, non trovano chi le voglia comprare e non possono far fronte ai loro impegni per mancanza di medio circolante.

Poichè gl' istituti di emissione adoprano i biglietti per iscontare cambiali, essi regolano la circolazione fiduciaria, valendosi a tal uopo delle variazioni nel saggio dello sconto. Quando la banca ha troppo biglietti in cassa, riduce il saggio dello sconto, per spargerli nella circolazione; quando ne ha pochi, rialza lo sconto, per diminuire la corrente di uscita dei biglietti e per affrettare il ritorno di quelli già emessi. Il ribasso del saggio di sconto è sempre una facilitazione offerta a coloro che hanno bisogno di denaro e provoca molto facilmente una maggior domanda di prestiti bancari, mentre l'aumento rende più difficili i prestiti, impedisce gli acquisti per speculazione, tende a far liquidare gli affari intrapresi e distoglie dall'imprenderne dei nuovi, onde fa diminuire il movimento del traffico e il bisogno di medio circolante. Il rialzo dello sconto è un mezzo efficace che hanno le banche per render meno sensibili gli effetti disastrosi delle crisi com-

merciali e per impedire la rovina a cui sarebbero trascinati gl'istituti di emissione allo scoppiare di queste tremende malattie dell'economia sociale. Le crisi, come abbiamo visto, sono sempre precedute da un periodo di eccezionale prosperità degli affari e da un eccesso nello spirito di speculazione. Ora quanto più le banche facilitano gli sconti, tanto più impulso danno alla speculazione, tanto maggior numero di biglietti emettono, contribuendo a spingere i prezzi all'aumento e rendendo più sensibile la perdita degli speculatori quando verrà l'immancabile reazione. In questi periodi di febbre commerciale il rialzo dello sconto, arrestando la corrente d'uscita dei biglietti dalla banca, impedisce a questa di esser trascinata nella rovina generale e pone un freno salutare all'aumento intempestivo e troppo spinto dei prezzi.

Il rialzo dello sconto è, inoltre, il rimedio per evitare che i biglietti tornino alla banca per essere cambiati in moneta metallica, quando un paese ha da fare grandi pagamenti all'estero, e rende superflua l'esportazione di oro o di argento, che andrebbero via temporaneamente per poi ritornare. Ciò succede per mezzo di questi tre processi:

1) Il rialzo del saggio di sconto, rendendo più difficili gli acquisti a credito, provoca un ribasso di prezzi, che facilita le esportazioni di prodotti nazionali e l'importazione di moneta metallica, ritardandone l'uscita o compensando gli effetti di questa uscita medesima.

2) I banchieri esteri, che hanno delle tratte pagabili sul paese dove lo sconto è cresciuto, e che manderebbero a scontarle se il saggio fosse basso, aspettano ad esigerle alla scadenza e sono lieti, anzi, di rinnovarle, quando il

saggio è elevato, e così la nazione debitrice viene a ritardare il pagamento e l' invio di moneta che ne sarebbe la conseguenza. Se l' Italia ha da pagare una somma alla Germania, e se in Germania lo sconto è a 4 per cento e da noi è a 3 $^1/_2$, i Tedeschi avranno interesse a scontar subito le cambiali pagabili in Italia; mentre aspetteranno alla scadenza, se intanto l' Italia aumenta lo sconto a 5 per cento, perchè in tal modo prenderanno 1 per cento di più che al loro paese. Così l' esportazione di moneta dall' Italia è ritardata e nel frattempo noi potremo spedire una maggior quantità di merci in Germania, formandoci dei nuovi crediti con cui pagheremo i debiti già contratti.

3) Il rialzo dello sconto, non solo ritarda l' esportazione di oro e di argento, ma ne facilita anche l' importazione, perchè i banchieri esteri acquisteranno cambiali pagabili sul paese che ha il saggio di sconto più elevato, inviando subito metalli preziosi, per impiegare il denaro a condizioni più vantaggiose.

Ma come fanno le banche per aver la sicurezza di poter rispondere a qualunque domanda di baratto? Se esse tenessero una riserva metallica equivalente alla somma dei biglietti emessi, non si troverebbero mai in imbarazzo per il cambio, ma d'altro lato non trarrebbero alcun vantaggio dall' emissione; se invece rinunziassero ad ogni riserva, basterebbe la presentazione di un solo biglietto, anche di piccola somma, per porre l' istituto nell' impossibilità di soddisfare all' impegno assunto verso il pubblico. È necessario, dunque, di evitare questi due estremi. E a tal uopo si sono escogitati i sistemi più diversi, di cui ci limitiamo qui a citare i tre più importanti:

1) *Sistema della riserva proporzionale.* Con esso la riserva metallica varia in una determinata misura secondo il variare delle emissioni. Fu questo il regime applicato empiricamente molte volte, mantenendo la riserva al terzo delle emissioni fiduciarie. Ma questa proporzione non è basata sopra alcun criterio scientifico o pratico, e può essere insufficiente in un paese poco abituato al credito e spesso tormentato da crisi, come può essere eccessiva e cagionare perciò un'inutile perdita d'interessi in un paese che si trovasse in migliori condizioni. Tale sistema ha inoltre il grave inconveniente che la proporzione si altera ogni qual volta si presentano molti biglietti al baratto: data un'emissione di 300 milioni di franchi, con una riserva di 100 milioni, il rimborso di 50 milioni di biglietti riduce la riserva a 50 milioni, ossia al quinto della circolazione, diventata di 250 milioni di franchi. E per ciò dove questo sistema si conserva, è stato modificato, accrescendo la percentuale della riserva, o aumentandola progressivamente al di là di un certo limite stabilito, o permettendo un'estensione di questo limite col pagamento di una tassa sulle emissioni addizionali.

2) *Sistema inglese o del deposito parziale;* è quello che la legge del 1844 ha stabilito per la Banca d'Inghilterra, la quale è autorizzata ad emettere biglietti garantiti da titoli di debito pubblico fino all'ammontare di 14 milioni di sterline, portate poi con successive addizioni a Ls. 16450000, mentre al di sopra di questa somma per ogni banconota da cinque sterline, che esce dal dipartimento delle emissioni, deve entrare in deposito altrettanto oro. La banca guadagna gl'interessi che riscuote sui titoli pubblici, e di questo vantaggio deve dar parte

allo stato; ma nessun benefizio ricava dalle emissioni che superano la somma primitiva di Ls. 16450000. Questo sistema, esigendo la riserva completa per ogni incremento di emissioni, toglie alla circolazione fiduciaria quella elasticità che costituisce il suo pregio principale, tant'è vero che per ben tre volte in periodi di crisi si dovette sospendere la legge del 1844 per permettere alla Banca di accrescere le emissioni senza accrescere la riserva metallica; ma in questi ultimi anni non si è dovuto più ricorrere a tali misure eccezionali e può dirsi che il sistema funzioni senza inconvenienti di gran rilievo.

3) *Sistema americano o della riserva fiduciaria;* è quello in cui la somma di valori che la banca deve tenere in garanzia delle emissioni consiste in tutto o in parte, non in oro o in argento, ma in fondi pubblici, in obbligazioni o in altri titoli fiduciari. Questo sistema prevale negli Stati Uniti d'America, dopo la legge organica del 25 febbraio 1863, modificata da altre successivamente, per la quale in garanzia dell' emissione ogni banca deve depositare presso il Tesoro, in titoli del debito pubblico dell' Unione, non meno di un quarto del capitale, se questo è inferiore a 150 mila dollari, ed un valore di 50 mila dollari, se il capitale supera quella cifra. Tale deposito può crescere o scemare parallelamente al crescere o scemare del capitale, ma ogni diminuzione del valore corrente di quei titoli sotto il pari obbliga la banca ad un deposito supplementare. Tutti gl' istituti poi, per l'importo del 90 per cento del valor di mercato di tale deposito, ricevono dal controllore della circolazione i biglietti che debbono emettere e che così sono di un unico tipo. Non esiste obbligo di una speciale riserva, al di fuori di

un 5 per cento del valore delle emissioni, che deve essere tenuto in riserva presso il Tesoro; ogni banca però tiene in moneta legale quella somma che crede necessaria per le richieste di baratto. Ma siccome queste si manifestano in proporzioni eccezionali solo in tempo di crisi, tale sistema viene ad essere assai pericoloso, giacchè si devono vendere i titoli pubblici nel momento meno opportuno e quando l'offerta di essi aggrava la situazione del mercato. In questi ultimi anni poi questo sistema è diventato sempre più oneroso per le banche, le quali devono acquistare i titoli ad un prezzo superiore al nominale, mentre il Tesoro non li accetta a più del valore nominale, e sono esposte al pericolo di vedersi riscattare quei titoli, a causa dell'ammortamento continuo, per il loro valore, rimettendoci sul prezzo d'acquisto. Per questo le emissioni americane vanno sempre più ristringendosi.

Del resto non si può stabilire, a proposito della riserva metallica delle banche d'emissione, un principio unico ed invariabile, che valga per tutti i tempi e per tutti i luoghi. È certo che la riserva deve necessariamente esser maggiore, dove sono più frequenti i pagamenti all'estero, dove il credito è meno sviluppato e in previsione di guerre o di crisi commerciali. In ogni caso, ciò che più importa, è che una parte dei biglietti emessi, variabile secondo le circostanze e tenendo conto dell'esperienza, sia rappresentata da metalli preziosi e che l'altra parte sia investita in operazioni di prestito a breve scadenza, d'indubbia solidità e facilmente liquidabili. Cosicchè se in un dato momento si manifestasse una domanda insolita ed intensa di baratto, la banca potrà farvi fronte, da principio con la riserva, ed in seguito restringendo o anche arrestando

le operazioni di prestito, allo scopo di valersi dei fondi che giorno per giorno le pervengono, a misura che le cambiali giungono a scadere. Onde, ammettendo pure l'ipotesi arrischiata che tutti i biglietti in un breve periodo di tempo si presentassero alla banca, essa sarebbe sempre in grado di convertirli, senza ricorrere ad operazioni speciali, entro tre o quattro mesi al massimo.

Il diritto di emissione può essere accordato o ad una banca unica che ha da sola il monopolio delle emissioni (Francia, Spagna, Belgio, Olanda, Danimarca, Norvegia, Austria-Ungheria, Russia e Svizzera); o a più banche di pari natura e di potenza economica quasi uguale, permettendo anche la creazione di nuovi istituti (America, Scozia); o ad una banca unica con privilegi speciali, che sussista insieme ad altre banche d'importanza assai minore (Inghilterra, Svezia, Germania). Si hanno, dunque, tre sistemi concreti per l'emissione dei biglietti di banca: il sistema del monopolio, il sistema della pluralità delle banche e il sistema misto. Uno speciale sistema, che sarebbe difficile a classificare, è quello attuato in Italia, che però ora tende ad accostarsi al sistema misto, con la prevalenza che ha acquistato la Banca d'Italia, rispetto al Banco di Napoli e al Banco di Sicilia, dopo aver assorbito la Banca Nazionale Toscana e la Banca Toscana di Credito, e dopo aver liquidato la Banca Romana.

Ma del resto la questione dell'ordinamento bancario, come quella della fissazione legale del saggio dello sconto, e quella dei limiti da imporsi per legge alle emissioni. sono tutte questioni che diventano secondarie quando le banche si mettono in condizione d'aver la possibilità di barattare sempre e a vista i loro biglietti in valuta me-

tallica. Data questa convertibilità, la circolazione fiduciaria, come abbiamo visto, segue le stesse leggi, nei rapporti interni e internazionali, della circolazione d'oro e d'argento; onde non occorre che il governo intervenga a limitare troppo rigorosamente le emissioni, essendo interesse della banca di tenerle in relazione ai bisogni degli scambi, per evitare il rischio di un pronto ritorno dei biglietti. Data la convertibilità, non occorre che il governo s'ingerisca nella determinazione del saggio di sconto, perchè se la banca lo stabilisce troppo alto, perderà molti affari e dovrà tenere inoperosi nelle sue casse un gran numero di biglietti, se lo stabilisce troppo basso, verrà ad accrescere la somma degli sconti e per ciò le emissioni, le quali non potranno rimanere a lungo in circolazione, nel caso che superino i bisogni del traffico. Data la convertibilità, infine, la questione dell'ordinamento bancario perde una gran parte della sua importanza; e quantunque il sistema della banca unica privilegiata abbia sugli altri una superiorità innegabile nel dare unità e uniformità alla circolazione fiduciaria e nel regolare la circolazione metallica internazionale, influendo a tempo opportuno a modificare il corso dei cambi, pure sotto tutti gli altri aspetti qualunque sistema è buono, purchè il baratto sia sempre garantito, tant'è vero che la circolazione bancaria si trova in ottime condizioni in paesi dove vige il sistema del monopolio, come in alcuni dove esiste il sistema della pluralità delle banche, e come in altri in cui predomina il sistema misto *.

* C. F. Ferraris, *Principii di Scienza bancaria*, Milano, 1892. — P. Rota, *Principi di Scienza bancaria*, Milano, 1873. — A. De

CAPITOLO IX.

La carta moneta.

Quando l'esperienza insegnò che dei pezzi di carta senza alcun valore potevano servire come mezzo di scambio e venivano accettati in pagamento, i governi pensarono di sfruttare questo sistema a loro benefizio, senza sottomettersi all'obbligo di dare ad ogni richiesta in valuta metallica la somma indicata nel biglietto. Così sorse la carta moneta, che è ben differente dal biglietto di banca, giacchè questo ha un valore, che deriva dai metalli preziosi, di cui esso è il titolo rappresentativo, mentre quella ha un valore convenzionale, dipendente dalla persuasione che essa sarà accettata da tutti alle stesse condizioni. La carta moneta non è, dunque, un titolo di credito; non è un surrogato della moneta, ma piuttosto una moneta imperfetta, che lo Stato emette o fa emettere da una banca, prescrivendo che sia accettata come mezzo legale di pagamento e che non sia convertibile a richiesta del portatore in moneta metallica. E per ciò le due qualità essenziali della carta moneta sono il corso forzoso e la inconvertibilità. Se manca l'uno o l'altro di questi due requisiti la

Viti De Marco, *La funzione della banca*, Roma, 1898. — J. Fullarton, *On the regulation of Currencies*, London, 1844. — Mill, *Principles*. — J. ***. Gilbart, *History*, *principles and practice of Banking*, London, 1882. — Knies, *Credit*. — Rentzsch, *Handwörterbuch*, art. *Banknote*. — Tooke e Newmarch, *Geschichte und Bestimmung der Preise*, Dresden, 1858-59. — C. Supino, *Storia della Circolazione bancaria in Italia*, Torino, 1895.

carta moneta cessa di esistere e si trasforma in un titolo di credito, perchè l'obbligo di accettarla in pagamento non sarebbe più un inconveniente quando essa fosse convertibile, come non sarebbe più un inconveniente l'inconvertibilità quando la carta potesse essere rifiutata.

La circolazione a corso forzoso, a differenza di quella metallica e di quella fiduciaria, manca affatto di elasticità. Infatti l'oro e l'argento, come abbiamo visto, crescono automaticamente di quantità ogni qual volta si espande il movimento degli affari e lo stesso succede con le emissioni di biglietti, allorchè esse servono a facilitare i prestiti commerciali, tanto più numerosi per quanto più frequenti e più intensi sono gli scambi. Ma la carta moneta, invece, è emessa per far fronte a spese pubbliche, che in certi momenti possono esigere delle somme assai elevate e che in ogni modo non son mai in un rapporto qualsiasi coi bisogni della circolazione. E quando le emissioni cartacee sono esuberanti, non si possono ristringere, perchè per far ciò mancano i mezzi, nè si ristringono automaticamente, come avviene per i metalli preziosi o pei biglietti di banca, in quanto che la carta non va all'estero come l'oro o l'argento e non è convertibile come i biglietti.

Supponiamo che in un paese avente solo circolazione metallica, si emetta una certa quantità di carta; tutti i prezzi aumenteranno, facilitando le importazioni di merci estere e le esportazioni di metalli preziosi; e poichè cresceranno anche i prezzi delle cose d'oro e d'argento, l'oro e l'argento coniati varranno meno del metallo e ci sarà convenienza a fondere le monete. Se alla prima succede una seconda emissione di carta gli stessi fenomeni si ripeteranno

finchè sarà sparita tutta la moneta metallica circolante in questo paese. Fino a tale punto gli effetti di una circolazione cartacea sono gli stessi, tanto se essa è convertibile, quanto se è inconvertibile. Ma la differenza sorge subito appena i metalli sono completamente scomparsi. Allora le successive emissioni fanno ugualmente aumentare i prezzi delle merci e dell' orò e dell' argento; ma se i biglietti sono convertibili, gl' istituti emittenti avranno domande numerose di rimborsi e dovranno procurarsi i metalli preziosi necessari per il baratto, mentre se sono inconvertibili, le emissioni potranno accrescersi all'infinito, senza limiti, determinando un ribasso sempre più forte nel valore dei biglietti ed un aumento proporzionale di tutti i prezzi. Tre, dunque, sono i fenomeni principali che si manifestano in seguito all' emissione di carta moneta: i metalli preziosi spariscono, sorge un aggio su di essi e tutti i prezzi aumentano.

La scomparsa dei metalli preziosi è la conseguenza della diversità di valore che esiste tra la carta deprezzata e la moneta d' oro e d' argento, e della possibilità che hanno tutti di fare i pagamenti anche in carta. Tutti preferiranno, per la legge di Gresham, di spendere la moneta peggiore, ed i metalli saranno nascosti, o fusi, o esportati. E si noti che l' oro e l' argento spariranno dalla circolazione appena si prevede che sarà messo il corso forzoso, e prima che effettivamente sia stato decretato, giacchè nessuno vorrà far più pagamenti in moneta a pieno valore, allorchè suppone che potrà farli in seguito con moneta deprezzata. È ciò che avvenne in Italia nel 1866: il corso forzoso fu stabilito il 1° Maggio, ma qualche mese avanti, in previsione di questa misura, ritenuta or-

mai inevitabile, l'oro e l'argento avevano quasi cessato di circolare.

L'aggio esprime la differenza di valore tra i metalli e la carta, e varia secondo il variare delle seguenti circostanze:

1) Domanda ed offerta di metalli preziosi per pagamenti o riscossioni estere. L'oro e l'argento diventano una merce, che è richiesta quando si tratta di far dei pagamenti in paesi stranieri, e che i possessori vendono quando hanno riscosso delle somme dall'estero; per cui tutto ciò che accresce i debiti di una nazione verso le altre, fa aumentare l'aggio, tutto ciò che accresce i crediti, lo fa diminuire. È una semplice applicazione della legge della domanda e dell'offerta, valevole per qualunque specie di merce.

2) Il credito dello stato e l'opinione che si ha sulla più o meno prossima cessazione del corso forzoso. La carta è una moneta deprezzata, in quanto è inconvertibile, ed il cui deprezzamento dura, finchè dura l'inconvertibilità; e questa alla sua volta ha meno probabilità di cessare per quanto peggiori sono le condizioni finanziarie dello stato, mentre cesserà più presto per quanto le finanze sono più floride. È naturale, dunque, che nel primo caso l'aggio tenda a crescere e nel secondo a calare. Difatti il corso forzoso in Francia dal 1871 al 1876 non ha fatto mai salire l'aggio al di sopra del 2 per cento e l'ha tenuto sempre assai depresso, perchè si prevedeva, come in realtà è avvenuto, che sarebbe stato di breve durata; ed in Italia appena presentata la legge per abolire il corso forzoso, l'aggio è diminuito moltissimo ed è poi scomparso anche prima che fossero ripresi i pagamenti in valuta metallica.

3) La quantità di carta emessa. Quest'ultima non si può dire che sia una nuova circostanza determinante l'aggio, ma è il riflesso delle due altre circostanze già spiegate. La quantità di carta, infatti, rispecchia le condizioni finanziarie dello Stato: quando sono cattive, si emettono molti biglietti, si allontana il giorno della loro conversione, e l'aggio cresce; quando sono buone, si ristringono le emissioni, c'è più probabilità di abolire presto il corso forzoso, e l'aggio diminuisce. Inoltre quando aumenta la quantità di carta, i prezzi delle merci crescono, si favoriscono le importazioni di prodotti esteri, si fa più intensa la domanda di oro per pagarli, e l'aggio sale; quando invece diminuisce la quantità di carta, i prezzi calano, c'è meno domanda di metalli per pagamenti all'estero e l'aggio scende.

L'aumento dei prezzi può essere diretto o primario e indiretto o secondario. L'uno deriva immediatamente dalla quantità di carta emessa e dal modo con cui essa si distribuisce tra le varie imprese e i vari rami di produzione; onde si manifesta dapprima in quelle industrie, che forniscono prodotti allo stato, che si trovano subito in contatto colle nuove correnti cartacee e si propaga di poi nelle altre industrie in rapporti colle prime. L'altro dipende dall'aggio ed ha luogo primieramente sui prodotti d'importazione, ripercuotendosi quindi su altri prodotti che adoprano merci estere come materie prime o come strumenti. E per ciò tanto la prima come la seconda specie di aumento di prezzi non avvengono tutto ad un tratto, nè in modo uniforme in tutto il paese, nè sempre in esatta proporzione per tutti i prodotti.

Queste circostanze esercitano un' influenza speciale sul

commercio estero. Se l' aumento dei prezzi, dovuto allo svilimento del medio circolante, fosse proporzionale per tutti i prodotti ed avesse una certa stabilità, darebbe luogo ad un rincaro nominale di ogni merce nazionale ed estera e non modificherebbe per nulla il rapporto tra le importazioni e le esportazioni. Ma poichè invece questo aumento di prezzi procede a sbalzi, a intervalli di tempo ed in misura maggiore o minore secondo la qualità dei prodotti, ne viene di conseguenza che quelli non rincarati affatto o non rincarati in proporzione del ribasso di valore della carta, diverranno in realtà più a buon mercato e potranno più facilmente essere esportati. Inoltre il deprezzamento della carta subisce continue variazioni, onde gli stranieri per evitare soverchi rischi preferiranno di far acquisti piuttosto che vendite col paese che ha il corso forzoso, per aver da pagare ad esso piuttosto che dover da esso riscuotere. Per queste due ragioni, dunque, la carta moneta altera il rapporto tra le importazioni e le esportazioni, riducendo le prime e dando un' espansione insolita alle seconde.

Il corso forzoso è un espediente finanziario tutt' altro che innocuo e che dà luogo anzi a grandi inconvenienti, i quali derivano tutti dal fatto che le emissioni di carta sono nella maggior parte dei casi eccessive e si accrescono poi sempre più, perchè il deprezzamento di essa contribuisce a fare aumentare le spese pubbliche, onde si ha un medio circolante che possiede un valore depresso, incerto e per di più variabilissimo. Dal che risultano i seguenti danni gravissimi per l' economia sociale:

1) Coloro che hanno fatto dei prestiti prima della introduzione del corso forzoso subiscono una perdita, in quanto si vedranno restituire una somma effettivamente

minore alla scadenza. È vero che questa perdita è compensata dal vantaggio che godono i debitori, i quali di solito appartengono alla classe produttiva. Ma ciò sarebbe un bene, se l'integrità e la buona fede non avessero la massima importanza nel campo industriale e commerciale, se fosse indifferente il derubare i creditori di una parte del loro patrimonio. Subiscono del pari una perdita coloro che hanno dei redditi fissi e che devono aumentare le loro spese, come subiscono una perdita gli operai, pei quali rincarano i generi indispensabili all'esistenza, mentre i salari o rimangono stazionari o non crescono in proporzione del deprezzamento della carta.

2) Le variazioni continue e sensibilissime nel valore del medio circolante introducono un elemento aleatorio in tutti i contratti e specialmente in quelli a lunga data, trasformano il commercio in un giuoco d'azzardo e rendono assolutamente impossibili certi affari in cui il guadagno sperabile può venire assorbito dalle oscillazioni nel valore del mezzo di pagamento. Così una speculazione, nella quale un commerciante si ripromette un profitto del 5 per cento, può riuscire e nonostante trasformarsi in un vero disastro, se nel frattempo la valuta subisce un deprezzamento del 10 per cento. L'incertezza si propaga in tutti i rami di traffico, non si può fare alcun calcolo sull'andamento degli affari in un futuro non tanto lontano, il risparmio ne rimane scoraggiato e si rallenta, facendo accrescere meno rapidamente la ricchezza nazionale e in particolare quella destinata a scopi produttivi.

3) La carta moneta introduce un elemento disturbante in tutti gli scambi, provoca delle speculazioni sull'aggio per parte dei cambia-valute e isola il paese a

corso forzoso dagli altri stati civili, difficoltando le relazioni economiche tra quello e questi. Difatti l'oro e l'argento, come abbiamo visto, hanno una circolazione internazionale e si spargono fra tutti i paesi, distribuendosi tra essi in proporzione del movimento degli affari, secondo che questo è ora più grande ed ora più ristretto. Ma la carta moneta non vale che nello stato dove fu emessa, e per ciò desso si trova fuori dalle correnti metalliche, onde non può mandar via automaticamente l'oro e l'argento che avesse in esuberanza, come non può far venir di fuori l'oro e l'argento di cui avesse bisogno.

Se, però, il corso forzoso dà luogo a questi inconvenienti e rappresenta sempre una condizione economica del tutto anormale, l'abolizione di esso porta dei perturbamenti in senso inverso, in quanto danneggia i debitori, vantaggia coloro che hanno redditi fissi e gli operai, e col ritorno alla circolazione metallica ristringe la quantità di mezzi di scambio. Ora tutto ciò non deve certo consigliare gli stati a continuare nel corso forzoso, anche quando hanno la possibilità di abolirlo, ma dimostra la necessità di procedere nell'abolizione con grandi cautele e a grado a grado, affinchè l'aggio sparisca a poco per volta, si rendano meno sensibili le inevitabili perturbazioni di tanti interessi privati e venga allontanato il pericolo di una crisi commerciale connessa con una crisi monetaria per un soverchio ristringimento nell'intermediario degli scambi.

Alcuni sostengono che il deprezzamento della carta moneta potrebbe evitarsi, se essa si emettesse in rappresentanza del valore di beni immobili e in particolare di terreni, perchè in tal caso i portatori piuttosto che cederla

con gravi perdite, la cambierebbero con gli appezzamenti di terreno da essa rappresentati. Ma non si pensa che anche la terra ha un valore molto variabile, che non è omogenea e presenta anzi un'infinita varietà di differenze secondo la posizione, la fertilità, il genere di coltivazione ecc., che non è una ricchezza così facilmente disponibile come sono i metalli preziosi e che per molti rappresenta un possesso più imbarazzante che desiderabile, onde non sarebbe possibile l'impedire lo svilimento della carta fino al punto in cui i portatori di essa si rassegnerebbero a cambiarla con la ricchezza fondiaria da essa rappresentata. Ed anche se questo sistema di « coniare la terra di un paese » potesse servire ad eliminare il deprezzamento dipendente dalla insolvenza dello stato emittente, non toglierebbe l' altro inconveniente, strettamente connesso col corso forzoso, di un deprezzamento che deriva dalle emissioni in quantità eccessiva. È ciò che successe agli assegnati a tempo della rivoluzione francese. Essi rappresentavano una grande massa di terre di valore assai elevato, già appartenenti alla corona, alla Chiesa, ai monasteri e agli emigrati e che costituivano la metà del territorio della Francia; ed il governo rivoluzionario ebbe l'idea di coniar questi terreni in moneta, immaginando che gli assegnati sarebbero ritornati rapidamente nelle casse dello stato in cambio di terra e che si sarebbero potuti riemettere continuamente finchè ci fossero state proprietà immobili disponibili. Ma queste speranze non si realizzarono, le terre non si poterono vendere così prontamente come si credeva, i compratori non si mostrarono inclinati ad investire il loro denaro in possessi che potevano esser ripresi senza compenso se la rivoluzione soccombeva, ed

i pezzi di carta rappresentanti terre, moltiplicatisi prodigiosamente, non poterono conservare il loro valore, come del resto non l'avrebbe conservato la terra stessa, se fosse stata messa in vendita tutta insieme; onde si ebbe come risultato finale che il deprezzamento arrivò a tale che ci voleva un assegnato di 600 franchi per pagare una libbra di burro *.

CAPITOLO X.

Cambi esteri.

Nello stesso modo che il credito sostituisce la moneta negli scambi interni, coi biglietti di banca, cogli *checks* e con le compensazioni di ogni genere, esso sostituisce la moneta negli scambi internazionali, principalmente per mezzo di lettere di cambio, le quali servono a pareggiare il dare e l'avere fra due o più paesi.

Se un negoziante inglese A ha esportato delle merci e le ha consegnate a B suo corrispondente in Francia, se un altro negoziante francese C ha esportato delle merci d'un valore equivalente e le ha spedite a D in Inghilterra, è chiaro essere inutile che B, in Francia, mandi il denaro ad A, in Inghilterra, e che D, in Inghilterra, mandi una somma uguale a C, che è in Francia. Si può invece impiegare uno dei debiti a pagar l'altro, evitando

* A. Wagner, *Die russische Papierwährung*, Riga, 1868. — C. F. Ferraris, *Moneta e corso forzoso*, Milano, 1879. — S. Pierno, *Sulla teoria dell' aggio* (Archivio di Statistica, 1879). — T. Hertzka, *Wechselcurs und Agio*, Wien, 1894. — Mill, *Principles*. — Nazzani, *Sunto*.

così la doppia spesa e il doppio rischio del trasporto del denaro. A fa su B una tratta per l' importo di ciò che gli deve B; D, che deve fare un pagamento dello stesso valore in Francia, compra la tratta da A e la manda a C, che alla scadenza la presenta a B per farsela pagare. In questo modo si estinguono i due debiti della Francia verso l' Inghilterra e dell' Inghilterra verso la Francia, senza che occorra mandare neanche un grammo d'oro o d'argento da un paese all'altro.

Ma non è tanto facile che colui che ha da fare un pagamento all'estero trovi da sè un altro che ha denari da riscuotere in quello stesso paese estero e che è disposto a vendere una lettera di cambio. In questo, come in tanti altri rami di affari, le transazioni sono facilitate da intermediari, che mettono in rapporto compratori e venditori e che nel nostro caso acquistano cambiali da quelli che devono ricevere danari dall'estero e le rivendono a quelli che devon pagare all'estero. Chi ha da pagare all'estero fa domanda di lettere di cambio, chi ha da riscuotere le offre, e l' intermediario tra la domanda e l' offerta è il banchiere, che assume queste operazioni a scopo di lucro, prendendo una commissione o una percentuale sul valore di ogni cambiale comprata o venduta. Quando il debito che una nazione ha verso un'altra supera il credito, la domanda di lettere di cambio è maggiore dell' offerta, i richiedenti si fanno concorrenza tra loro e saranno disposti a pagare qualche cosa più del valore della cambiale, per avere questo mezzo comodo di fare i loro pagamenti, onde in tal caso il prezzo del cambio aumenterà e andrà sopra la pari. D'altronde poi anche i banchieri son giustificati se si fanno pagar di più i loro servigi, date queste cir-

costanze, perchè i loro servigi importano una spesa maggiore quando la domanda di cambiali è superiore all' offerta, dovendo i banchieri stessi pagare i loro corrispondenti, invece che con altre tratte, con l'invio di metalli preziosi per la differenza che non si può compensare in altro modo. Quando al contrario il credito che una nazione ha verso un'altra supera il debito, l'offerta di lettere di cambio è maggiore della domanda, gli offerenti si fanno concorrenza tra loro e non trovando sufficienti compratori, son disposti a prendere qualche cosa meno del valore della cambiale, onde il prezzo del cambio diminuirà e andrà sotto alla pari. Ed i banchieri, di fronte a questa offerta esuberante, saranno sicuri di ricoprire ampiamente le tratte che facessero sui loro corrispondenti, non accetteranno le offerte che con la riduzione di uno sconto, e di questo benefizio dovranno necessariamente render partecipi coloro che acquistano cambiali per far rimesse all' estero.

Se, dunque, il rapporto tra la domanda e l' offerta di lettere di cambio influisce sul prezzo di queste, tale prezzo subirà continue variazioni per effetto di tutte quelle circostanze che fanno sorgere dei debiti e dei crediti tra le nazioni. La più importante di queste circostanze è quella rappresentata dal commercio internazionale: un paese è debitore verso gli altri del valore di tutte le sue importazioni, come d'altro lato è creditore per la somma delle sue esportazioni. Ma accanto a questa causa di debito e credito fra le nazioni, su cui esclusivamente dirigevano la loro attenzione gli scrittori di una volta, molte altre ne esistono degne di essere rilevate e che producono gli stessi effetti. Un prestito, nel momento in cui è contratto,

agisce come un'esportazione di merci nel paese mutuatario e come una importazione nel paese mutuante, perchè l'uno manda via dei titoli che l' altro riceve; ed in generale gl' investimenti di capitale all'estero rendono immediatamente debitrice la nazione che li fa, come rendono creditrice la nazione che prende a prestito dei capitali stranieri. Gl'interessi annuali, invece, agiscono in senso opposto: fanno diventare creditore il paese mutuante e debitore il mutuatario, e lo stesso succede quando il prestito viene rimborsato, in quanto comparisce a credito del paese ricevente e a debito di quello che paga. I profitti che i commercianti nazionali fanno all' estero e che mandano in patria e quelli che i commercianti stranieri fanno in un dato paese, le rimesse degli emigranti al loro luogo di origine e gl' invii di denaro all' estero da parte degl' immigrati, le spese fatte nello stato che si considera da altri governi o da privati che viaggiano per loro diporto e le spese fatte all' estero dal governo nazionale o da cittadini, i servizi prestati dalla marina mercantile a commercianti stranieri e quelli prestati dalle navi estere al commercio nazionale, costituiscono tanti elementi che influiscono sul credito e sul debito di una nazione verso le altre e che servono ora ad aggravare la bilancia dellè importazioni e delle esportazioni di merci, ora a compensarne gli effetti mediante delle importazioni ed esportazioni invisibili, che pur esse contribuiscono alla formazione di nuovi impegni internazionali.

Allorchè da tutti questi impegni, di qualunque genere essi sieno, risulta che un paese ha più debiti che crediti verso l' estero, il cambio va al di sopra della pari; nel caso inverso va al di sotto, ed è in perfetto equilibrio,

ossia uguale alla pari, quando c'è esatta corrispondenza tra debito e credito. Se il paese A si trova in tale posizione rispetto a B che abbia più da pagare che da ricevere, necessariamente B si troverà in una posizione inversa rispetto ad A ed avrà più da riscuotere che da pagare; onde quando in A le lettere di cambio su B sono al di sopra della pari, in B il cambio su A sarà al di sotto della pari, mentre se in uno dei due paesi è al pari, lo sarà in entrambi. Allorchè in un paese si deve pagare un premio per avere una lettera di cambio sull'estero si dice che il cambio è sfavorevole a quel paese. In realtà questa condizione di cose è sfavorevole soltanto per quelli che hanno da far dei pagamenti all'estero e che devono spender di più per farli, ma è favorevole invece per quelli che devono riscuotere dall'estero e che ricevono un premio in soprappiù. Siccome, però, il premio indica che in quel dato paese il debito supera il credito e che la differenza si dovrà pagare in valuta metallica, così il pregiudizio, che un tempo riteneva dannose le esportazioni di moneta, introdusse nella pratica l'uso di chiamar sfavorevole il cambio per il paese che ha una differenza da pagare e favorevole per quello che ha da riscuotere.

Le oscillazioni nel prezzo del cambio hanno per limite estremo le spese d'invio e di assicurazione dei metalli preziosi, giacchè è chiaro che nessuno sarà disposto a pagare per avere una cambiale sull'estero più di quanto sarebbe necessario per fare la spedizione dell'importo in moneta metallica. Anzi nella pratica il corso dei cambi tocca di rado quel limite, in quanto che prima che sieno raggiunti i punti estremi in aumento o in ribasso, si

prendono delle misure e si combinano delle operazioni che fanno nascere una reazione in senso opposto. Oltre a ciò gli aumenti e i ribassi del cambio hanno per loro stessi un potere moderatore e tendono a correggersi da sè. Le cambiali, infatti, fanno premio quando le importazioni superano le esportazioni; ma il premio è un extra guadagno per gli esportatori che hanno da riscuotere ed è una diminuzione di profitto per gl'importatori che devon fare pagamenti all' estero; onde il cambio sfavorevole costituisce un incoraggiamento alle esportazioni ed uno scoraggiamento alle importazioni. Se in A il cambio su B è a 2 per cento, A pagherà 2 per cento di più le provenienze da B e B 2 per cento di meno le provenienze da A. Questa differenza, che complessivamente ammonta a 4 per cento, farà diminuire in A le importazioni ed accrescere le esportazioni, onde a poco a poco si formeranno dei nuovi crediti e si ridurranno i debiti, provocando un ribasso nel cambio; il quale, viceversa, aumenterebbe, se essendo troppo basso, servisse d' incoraggiamento alle importazioni e scoraggiasse le esportazioni. Da ciò si vede che quando una nazione ha comprato da un' altra più di quello che le ha venduto, si trova in seguito quasi costretta a venderle più di quello che da essa compri. Un tale processo fu da noi già spiegato in connessione col movimento dei metalli preziosi, i quali andando via dal paese che ha fatto grandi acquisti, provocano un ribasso di prezzi, favorevole all'esportazione di merci e al ritorno della moneta. Ma gli stessi fenomeni si producono con le alterazioni del cambio, raggiungendo il medesimo intento, senza bisogno che i metalli preziosi prima vadano via e poi ritornino.

Talvolta il pareggiamento dei debiti e crediti di due nazioni si fa con l'intervento di un terzo paese. L'Inghilterra vende una grande quantità di merci in Cina e ne compra da essa per un valore assai più piccolo; eppure il cambio non è sfavorevole alla Cina, perchè questa vende molte merci in America e compra pochi prodotti americani, onde può pagare i suoi debiti verso l'Inghilterra servendosi dei crediti che ha nel nuovo mondo. In alcuni casi la complicazione può spingersi anche più oltre. A può importare merci da B ed esportare in C; se B e C non sono in rapporti costanti di affari, A non potrà pagare B dandogli una delegazione su C. Ma se A, B e C sono in relazioni di affari con M, A allora può pagare B delegandogli su M i diritti che ha ricevuto in pagamento da C, o più semplicemente C trae su M e rimette ad A la tratta in pagamento, A la passa a B, e siccome B è in rapporti continui con M, la riscuote con tutta facilità. Si formano in tal modo quelli che si chiamano arbitraggi sui cambi e che servono a fare delle rimesse all'estero più economicamente per via indiretta. Se il cambio su Londra è in Italia a 2 per cento e in Francia a $^1/_2$ per cento, se da noi il cambio sulla Francia è a $^1/_2$ per cento, ci conviene fare i pagamenti in Inghilterra, non acquistando direttamente le lettere di cambio su Londra, ma acquistandole per Parigi e da lì per Londra, giacchè con quest'ultimo sistema si spende 1 per cento, più una piccola provvigione, invece che 2 per cento.

Talvolta il debito e il credito tra due nazioni si pareggiano, ma non coincidono nella scadenza, per il fatto che le importazioni e le esportazioni non avvengono alle

stesse epoche dell' anno: se si tratta, per esempio, di un paese esclusivamente produttore di grano, le esportazioni cominceranno dopo il raccolto e solo allora ci saranno dei crediti da esigere dall'estero, mentre questo stesso paese avrà fatto venir di fuori dei prodotti industriali durante tutto l'anno e avrà già dei debiti da pagare. Parrebbe dunque che gl' importatori, prima dell' epoca del raccolto, dovessero spedire oro per pagare gli acquisti di merci manifatturate e che più tardi gli esportatori di grano, non trovando da vendere le loro lettere di cambio, dovessero esigere in oro i loro crediti dall' estero. Ma ciò non succede, perchè i banchieri di un paese fanno delle tratte sui banchieri dell' altro paese, nel momento in cui non si trovano a comprare effetti che rappresentino un' operazione reale di commercio, e liquidano più tardi gl' impegni assunti verso l' estero allo scoperto, comprando gli effetti tratti in seguito alle esportazioni di grano, appena queste avvengono. Così gl' importatori sono messi in grado di procurarsi delle cambiali su case bancarie quando altrimenti non troverebbero lettere di cambio di nessun altro genere, e gli esportatori più tardi vendono agli stessi banchieri delle cambiali, di cui questi ultimi non saprebbero che fare se le importazioni fossero state già pagate.

Sul prezzo del cambio esercitano un' influenza tutta speciale la scadenza, il saggio dello sconto e la diversità dei sistemi monetari. Quanto più lunga è la scadenza di una lettera di cambio, tanto maggiore è la detrazione che si deve fare al suo valore attuale per l' interesse che ha ancora da decorrere, oltre che per il rischio dell' insolvenza del debitore, che è tanto più elevato per quanto più tempo ci manca al pagamento. La scadenza più o

meno lontana, però, non influisce sul valore della cambiale in proporzione perfettamente esatta, giacchè le cambiali lunghe sono più ricercate dagli speculatori che vogliono tenerle per molto tempo in portafoglio prima che vengano a scadere, per trar profitto delle eventuali oscillazioni nel prezzo del cambio. Anche il saggio dello sconto rappresenta una deduzione da farsi sul valore attuale di una lettera di cambio, onde più cresce questo saggio e più diminuisce quel valore. Una cambiale di L. 1000 pagabile fra tre mesi vale oggi L. 990, se lo sconto è a 4 per cento, vale 985 se lo sconto è al 6 per cento. Ma anche qui dobbiamo aggiungere che il rialzo dello sconto non deprime in esatta proporzione il valore delle cambiali, perchè quelle pagabili nei paesi che hanno il saggio di sconto più elevato sono più ricercate dai banchieri e dai capitalisti, ai quali offrono un impiego più vantaggioso dei loro fondi disponibili. Quanto ai sistemi monetari, essi alterano il pari del cambio, che invece di esser dato dalla *identità* della somma di moneta da pagarsi in un luogo e da riscuotersi in un altro, è dato dalla *equivalenza* tra una somma di oro ed una di argento. Poichè una lira sterlina è uguale a 25,22 fr., si dirà che il cambio tra l' Inghilterra e la Francia è al pari, quando pagando a Londra Ls. 100 si riscuotano a Parigi Fr. 2522. Se un paese ha il corso forzoso, il pari è alterato in proporzione dell' aggio. Di solito nei listini si confondono in una sola cifra il corso del cambio e l' aggio; ma l' uno esprime lo stato di debito e credito tra due nazioni, l'altro invece indica la differenza di valore tra la valuta metallica e la carta, onde costituisce soltanto uno spostamento del pari; tanto che può darsi che il cambio sia sfavore-

vole ad un dato paese solo in apparenza, mentre in realtà il premio che si paga per avere una cambiale dipende esclusivamente dal deprezzamento della valuta con cui si acquista. Così, ad esempio, se in un paese avente corso forzoso l'aggio è al 10 per cento, e se in questo stesso paese si può avere una cambiale pagabile in oro all'estero al cambio di 8 per cento, è evidente che il cambio in questo caso è favorevole al paese che si considera per l'ammontare di un 2 per cento, giacchè il pari sarebbe dato dal 10 per cento, che è la differenza di valore tra l'oro e la carta *.

CAPITOLO XI.

Le operazioni di borsa.

Finora abbiamo parlato del credito, solo in quanto principalmente sostituisce la moneta; ma esso, come sappiamo, ha anche per iscopo di facilitare la trasmissione e l'impiego produttivo dei capitali; dobbiamo, dunque, ora dir qualche cosa dei titoli che il credito fa sorgere per quest'altra sua funzione. Questi titoli possono essere di due specie: obbligazioni ed azioni. Le obbligazioni sono certificati di prestiti, aventi diritto ad un interesse fisso e derivanti da mutui concessi alla proprietà della terra, ad imprese industriali, ferroviarie, commerciali e bancarie, o ad enti pubblici, come lo stato, la provincia e il comu-

* G. J. Goschen, *Theory of foreign exchanges*, London, 1894. — M. Schraut, *Die Lehre von den auswärtigen Wechselcursen*, Leipzig, 1882. — Mill, *Principles*. — Ferraris, *Principii*.

ne. Le azioni sono certificati di partecipazione ad un'impresa qualunque, che rappresentano delle porzioni di capitale in essa impiegato, che danno diritto a riscuotere una quota proporzionale degli utili sotto forma di dividendo, che hanno un tipo uniforme e un valore nominale più o meno elevato secondo l'ampiezza del capitale sociale e il modo con cui è stato diviso, e che si possono facilmente trasferire, o con una menzione sui registri della società, se si tratta di titoli nominativi, o con la semplice tradizione, se si tratta di titoli al portatore. Questa facilità di trasferimento, che è comune alle azioni come alle obbligazioni, fa in modo che l'indisponibilità del capitale impiegato stabilmente in un prestito o in un'impresa sparisca pei mutuanti o pei partecipi ad essa, in quanto possono sempre trasmettere ad altri le loro obbligazioni e le loro azioni, riavendo la somma che queste rappresentano.

Ma per ottenere tale intento è necessario che coloro i quali vogliono comprare questi titoli e coloro che vogliono venderli trovino sempre la contropartita; il che avviene, concentrando la domanda e l'offerta in un luogo speciale, che si chiama *borsa*, dove si contrattano giornalmente le obbligazioni e le azioni di ogni specie, già emesse o da emettersi. Così la ricchezza che s'impiega nei prestiti di ogni genere, nelle industrie, nei commerci, nella terra, nelle imprese più svariate, trova nei titoli pubblici una espressione comune che tutta la rappresenta. E di essi soltanto si occupa la borsa. Ma le numerose transazioni, che si fanno con queste carte-valori, tanto facilmente trasferibili, sempre richieste e sempre offerte, influiscono sulla circolazione e sulla distribuzione della ricchezza nel mondo

reale e sono il riflesso di un movimento che si manifesta nell' intero organismo economico. Alla borsa si possono fare, tanto sulle obbligazioni come sulle azioni, degli affari a contanti, a termine e a premio.

Le operazioni a contanti sono quelle in cui la consegna dei titoli contro denaro avviene subito o in un tempo relativamente brevissimo. Esse hanno un meccanismo molto semplice; influiscono in proporzioni insignificanti sulla cifra totale di affari che si fanno alla borsa; e sono contrattazioni che di solito sorgono tra chi effettivamente vuole vendere dei titoli e chi effettivamente vuol farne acquisto. Diciamo di solito, però, perchè non è vero, come asseriscono tutti gli scrittori su tal materia, che le operazioni a contanti non possano mai dar luogo a speculazioni e fomentare il giuoco; non è vero che qui l'unica speculazione possibile consista nel comprare, per un impiego provvisorio, dei titoli quando son bassi allo scopo di rivenderli quando aumenteranno. Difatti, siccome le operazioni a contanti si liquidano spesso il giorno dopo, così anch'esse talvolta possono saldarsi col semplice pagamento di differenze e diventano delle scommesse sulle oscillazioni dei prezzi entro ventiquattro ore. Tant'è vero che chiunque abbia frequentato anche per poco una borsa, vi avrà notato un luogo a parte, che si chiama il mercato del contante, dove si fanno, insieme a molti affari reali di compra e vendita di titoli, delle speculazioni vere e proprie da un giorno all' altro, specialmente sulle rendite, anche sotto forma perfino di contratti a premio. Nè può dirsi, oltre a ciò, che gli affari a contanti escludino le speculazioni a scadenza più lunga, assunte da persone prive di mezzi; giacchè con antecipazioni su titoli fatte

dalle banche, si potrebbero compiere nel mercato del contante anche quelle operazioni che ora si fanno per fine mese.

Le operazioni a termine consistono nel comprare o vendere ad un dato prezzo dei titoli, la cui consegna contro denaro avverrà in un' epoca ritardata, nel giorno stabilito per la liquidazione. Queste operazioni possono talvolta esser fatte anche da capitalisti, chè, avendo l'intenzione di comprare o di vendere realmente dei valori pubblici, vogliono garantirsi un dato prezzo e fissare il contratto prima di avere a disposizione i titoli o i mezzi di pagamento; ma nella grande maggioranza dei casi sono fatte da speculatori, che comprano se credono ad un rialzo di prezzo prima della liquidazione e vendono se prevedono un ribasso. Se si manifesta un aumento in un dato titolo, guadagna chi l'ha comprato, perchè può rivenderlo ad un prezzo più alto, e perde chi l'ha venduto, perchè deve procurarselo a più per rivenderlo a meno; se si manifesta un ribasso, invece, guadagnano i venditori e perdono i compratori. Tanto gli uni che gli altri, però, non hanno i titoli o le somme occorrenti per ritirarli, onde alla liquidazione devono fare un' operazione inversa di quella già fatta, comprare se hanno venduto o vendere se hanno comprato, pagando o riscuotendo una differenza, a seconda che la doppia operazione dà luogo ad una perdita o ad un guadagno.

Qualora poi lo speculatore non voglia regolare la sua posizione al termine fissato, sperando ancora in un movimento di prezzi a lui favorevole, può prolungarla fino alla successiva liquidazione, per mezzo del riporto o del deporto. Col riporto il compratore di titoli per speculazione,

invece di rivenderli definitivamente e liquidare la sua operazione, li vende a contanti ad un capitalista, ricomprandoglieli nello stesso tempo per la fine del mese, con la sola aggiunta dell'interesse sulla somma, che il capitalista stesso anticipa tra una liquidazione e l'altra, tenendo in pegno i titoli. Col deporto il venditore di titoli allo scoperto, che non vuol ricomprarli definitivamente, sperando in un futuro ribasso, li compra a contanti da uno che li ha, e glie li rivende nello stesso tempo per la fine del mese a qualche cosa meno, dandogli così un compenso per questo prestito di titoli. Quando predomina la speculazione all'aumento, sale il saggio del riporto sopra tutti i titoli e sale ancor di più in quelli presi di mira dai rialzisti; sale invece il saggio del deporto in quei momenti o su quei titoli, in cui predomina la speculazione al ribasso.

Le operazioni a premio hanno per iscopo di limitare le perdite derivanti agli speculatori dalle oscillazioni troppo forti dei prezzi, aggiungendo agli affari a termine una condizione risolutoria, che permette di rinunziare ad un contratto divenuto troppo oneroso. Il compratore a premio è uno speculatore all'aumento, che si riserva il diritto di annullare il contratto di acquisto ad un'epoca fissata, mediante l'abbandono di un'indennità versata anticipatamente nelle mani del venditore. Così se sopraggiunge un ribasso, l'acquirente limita la sua perdita al premio, mentre colui che ha venduto o guadagna il premio o riesce ad ottenere un prezzo più elevato pei titoli che dà via. Al contrario il venditore a premio è uno speculatore al ribasso, che può obbligar sempre il compratore a ricevere i titoli in caso che il ribasso avvenga realmente,

mentre in caso di aumento ha il diritto di rinunziare alla vendita abbandonando il premio. Si hanno dunque compre a premio e vendite a premio, che i Francesi distinguono coi nomi *primes pour lever* e *primes pour livrer,* e i Tedeschi chiamano *Vorprämien* e *Rückprämien*, e che si prestano ad una serie infinita di combinazioni.

Oltre i premi che danno semplicemente il diritto di accettare o rifiutare un contratto, si hanno premi che concedono a chi li paga diritti più complessi e di cui si fa un largo uso in Austria, in Germania e in Inghilterra. Così pagando un premio si può fare un affare a doppia facoltà, che i Tedeschi chiamano *Stellage* e gl'Inglesi *Double options*, e che consiste in una convenzione tra due contraenti, mediante la quale uno si obbliga ad una data scadenza o di consegnare una quantità di titoli ad un prezzo stabilito o di riceverli ad un prezzo più basso, a scelta di colui che ha pagato il premio. Si ha poi il contratto *auf fest und offen,* con cui si dà facoltà all'acquirente di ritirare ad una scadenza e ad un prezzo stabiliti una parte sola o la totalità dei valori comprati, pagandoli un po' di più se ne ritira solo una parte. Ed infine si ha il *Nochgeschäfte*, in cui quello che ha pagato il premio può in caso di aumento costringere il venditore a consegnargli o in caso di ribasso costringere il compratore a ritirare una quantità di titoli fin sei volte maggiore di quella stabilita. Questi affari non possono mai avere un carattere reale e non sono che scommesse sui prezzi futuri.

Anche i titoli pubblici hanno un valore di scambio normale ed un valor di scambio corrente. Il valor di scambio normale è dato capitalizzando il reddito in base al-

l'interesse prevalente in un dato tempo e in un dato luogo. E per ciò nelle obbligazioni, nelle quali il reddito è fisso, il valore normale si mantiene stabile e varia soltanto in seguito a cambiamenti nel saggio d'interesse: così, dato un reddito costante di 50, il valore dell'obbligazione sarà di 1000, finchè il saggio d'interesse è al 5 per cento, e salirà a 1250 o scenderà a 833,33, se l'interesse va al 4 o sale al 6 per cento. Invece nelle azioni il valor di scambio normale non si altera solo per questa influenza, ma muta anche in ragion diretta degli aumenti o delle diminuzioni negli utili dell'impresa a cui quei titoli si riferiscono: così, dato che l'interesse di un paese si mantenga costante al 5 per cento, il valore normale dell'azione di un'impresa che dà 100 di dividendo è di 2000, ma sale a 3000 se il dividendo arriva a 150.

Qui però abbiamo fatto astrazione dalle differenze nei rischi e da altre circostanze individuali, che possono determinare una diversità nel valore normale di titoli che pur danno lo stesso reddito. Se le obbligazioni di prestito non si capitalizzano dappertutto allo stesso tasso, dipende perchè gli stati che le hanno emesse non si trovano tutti nelle medesime condizioni finanziarie e non offrono le medesime garanzie ai creditori. E se le azioni si capitalizzano di solito ad un tasso più alto delle obbligazioni, ciò si deve al fatto che le prime rappresentano il diritto ad una porzione definita dei guadagni di un'industria particolare, mentre le seconde rappresentano il diritto ad una parte della produzione generale del paese, onde in queste il reddito è fisso e sicuro, in quelle è sottomesso alle vicende proprie ad ogni singolo ramo d'industria ed è incerto e variabilissimo. Tra le varie specie di obbligazioni

e tra le varie specie di azioni ci possono essere anche differenze nel tasso di capitalizzazione, dipendenti da molte altre cause, come la garanzia più o meno reale, il genere d'industria da cui deriva il reddito, la maggiore o minore negoziabilità dei titoli ecc. Ma tutte queste ed altre circostanze, mentre spiegano la ragione per cui il valore normale dei titoli pubblici non ha sempre il medesimo rapporto col reddito che essi danno, confermano il principio che qui, a parità di circostanze, il valore normale è dato dal reddito stesso.

Ma questo valor normale costituisce soltanto un punto ideale, che si avrebbe quando il mercato fosse in perfetto equilibrio: siccome, però, tale equilibrio non si realizza quasi mai, siccome si manifestano continui cambiamenti nel rapporto tra la domanda e l'offerta dei titoli pubblici, così essi hanno pure un valore corrente, sottomesso ad oscillazioni incessanti e sensibilissime. La domanda di obbligazioni e di azioni è rappresentata dal capitale disponibile che cerca d'investirsi in esse, l'offerta dalle nuove emissioni di titoli e dalla quantità di questi di cui i possessori vogliono disfarsi. Tutte quelle cause che fanno crescere la domanda e diminuire l'offerta producono un aumento, quella che fanno diminuire la domanda e crescere l'offerta, producono un ribasso nel valore corrente. Il quale, dunque, non varia soltanto col variare della ricchezza disponibile e della quantità dei titoli, ma subisce anche l'influenza di tutti i fatti economici, finanziari e politici, che in qualche modo possono provocare delle alterazioni nella ricchezza o determinare nuove emissioni. Così un aumento nel reddito nazionale, la prosperità delle industrie, i miglioramenti nelle entrate pubbliche, il rafforzarsi del go-

verno all'interno, la pace conclusa con nazioni estere, sono tutte cagioni che contribuiranno ad accrescere la domanda e a ridurre o a non aumentare l'offerta dei titoli, provocando in essi un rialzo: mentre si avrebbe un ribasso in seguito ad una diminuzione sensibile del reddito nazionale in genere o dei profitti industriali, ad un peggioramento nelle finanze dello stato, ad una crisi ministeriale, alla dichiarazione di una guerra, perchè queste sono circostanze che influiscono a diminuire la domanda e ad accrescere l'offerta dei titoli. Oltre a ciò il prezzo di essi subisce continue oscillazioni anche per cause speciali inerenti a ciascuna specie di valori pubblici, in quanto queste cause modificano il reddito che essi possono dare, la garanzia che presentano, le previsioni sui redditi futuri. E tali oscillazioni sono più forti quando si tratta di titoli, che esistono in piccola quantità o che hanno un mercato ristretto, perchè allora influisce sui prezzi qualunque minima alterazione nella domanda e nell' offerta, qualunque circostanza sia pure di carattere provvisorio e locale.

Le oscillazioni dei prezzi sono alla borsa più sensibili e più frequenti che altrove, perchè i titoli pubblici formano una merce, sempre richiesta come mezzo per investire proficuamente la ricchezza disponibile, che è facilmente trasportabile, avendo un valore elevato rispetto ad un peso minimo, e che può dar luogo, senza difficoltà e senza ostacoli, ad una grande quantità di transazioni. È per ciò naturale che una ricchezza, così rapidamente trasmissibile, comprata o venduta ad ogni momento, faccia sorgere continue e variabili valutazioni da parte dei contraenti, per l' influenza di circostanze economiche proprie ad ogni momento e diverse di volta in volta, le quali possono essere

apprezzate alla borsa meglio che altrove, perchè gli operatori, che si trovano raccolti in gran numero nello stesso locale, si comunicano le loro idee, le loro impressioni, i loro calcoli, si esaltano a vicenda, agendo a gruppi ora in un senso ora in un altro, mentre gli operatori distanti tra loro sanno subito, per mezzo del telegrafo, ciò che vien fatto ad ogni istante in tutte le borse del mondo. Così qualunque avvenimento fa risentire immediatamente la sua influenza sul prezzo dei titoli pubblici, con oscillazioni frequenti, continue, incessanti; queste oscillazioni attraggono in gran folla gli speculatori; e la speculazione alla sua volta moltiplica le variazioni dei prezzi, aggiungendo per conto suo nuove cause che modificano la domanda e l' offerta di titoli.

Infatti per operare alla borsa non occorrono cognizioni speciali, non occorre neanche aver mai visti i titoli che si vogliono comprare o vendere, e per ciò in questo ramo speciale di traffico gli operatori sono numerosissimi, agiscono senza criteri determinati, spinti da impressioni e da sentimenti inafferrabili, senza che sia possibile far previsioni sui corsi futuri. Di più gli speculatori operano, nella maggior parte dei casi, facendo un largo uso del credito, per essere privi di mezzi propri, e al solo scopo di trar profitto dalle oscillazioni che possono manifestarsi nel periodo limitato precedente alla liquidazione, onde se hanno comprato, s' impressionano a qualunque notizia non buona, son disposti a vendere per paura di ribassi immediati e fanno così avvenire realmente dei ribassi pei motivi più insignificanti, mentre se hanno venduto, tremano ad ogni notizia lieta, hanno sempre paura di ulteriori rialzi e son disposti a ricomprare, per coprire la loro

posizione, determinando effettivamente un aumento. E il riporto e il deporto, che prorogando la liquidazione dovrebbero ridurre le oscillazioni dei prezzi, le aggravano, aggiungendo all' incertezza sui corsi futuri l' incertezza sul tasso del riporto e del deporto, il quale, oltre a ciò, con le sue variazioni, ora facilita ora impedisce le speculazioni e provoca ora l'aumento ed ora il ribasso dei prezzi.

Sull' importanza economica delle operazioni di borsa sono assai disparati i giudizi. Per gli uni la speculazione sui titoli pubblici è uno dei mezzi principali di produzione e di scambio, è una forza coordinatrice che mette in moto gli elementi necessari al commercio e all' industria, è una leva che dà impulso alla produttività dei capitali, allo spirito d' intrapresa e di associazione. Per gli altri qualunque affare di borsa è sempre un semplice giuoco, è un' attività economica del tutto inutile, che dà profitti derivanti dalle perdite altrui, è una fonte perenne di danni morali ed economici. Questi giudizi opposti si spiegano col fatto che gli uni della borsa non vedono che la parte sana, e generalizzando giungono facilmente a giustificare e a lodare tutto, mentre gli altri non vedono che il lato patologico di questo organismo e generalizzando anch' essi sono portati a criticar tutto. Senza dubbio la borsa moderna, col suo traffico capitalistico e speculativo, è un prodotto necessario della divisione del lavoro; è il mercato indispensabile per i valori pubblici di ogni specie, che il progresso economico tende a moltiplicare, e come tale è utilissima ai capitalisti, allo Stato e all' intera economia sociale; è una parte necessaria del sistema creditizio, in quanto facilita la circolazione dei capitali tra i vari individui e i vari paesi; è un organo vantaggioso per il pareggia-

mento degl' interessi e dei profitti e per la formazione dei prezzi. Si può rimpiangere che la borsa abbia ai nostri giorni tanta importanza, si possono muovere anche a lei quei rimproveri che si fanno al denaro e al credito in generale, alle macchine e alle grandi città, alla divisione del lavoro e alle grandi imprese industriali; ma sarebbe impossibile togliere dal mondo questa istituzione, perchè ciò significherebbe annientare l' odierno sistema economico. Però è un fatto che le stesse condizioni, da cui trae la sua ragion d'essere la borsa, determinano in questa una superstruttura patologica, che si estende sull' intero organismo e si confonde con la parte sana di esso. Ed infatti, in quanto la borsa rende possibile il prestito dei capitali, facilita anche il loro impiego per iscopi inutili o distruttivi; in quanto favorisce la formazione d' imprese di ogni genere, riesce spesso ad emetter titoli rappresentanti imprese di dubbia solidità e destinate a perire; in quanto vuole rendere più rapida la circolazione dei capitali, non fa che moltiplicare gli atti di scambio privi di ogni scopo economico, portando il disordine nella formazione dei prezzi. Ed il peggio si è che questi due aspetti della borsa non sono tanto facili a distinguersi, perchè il giuoco e la speculazione, che predominano in essa su vasta scala, assumono la precisa forma degli affari reali, in quanto il giuocatore è obbligato a ritirare e a pagare i titoli che ha comprati o a consegnare quelli che ha venduti, tale e quale come colui che desidera investire il suo denaro o realizzare dei valori che possiede. La differenza tra il capitalista e lo speculatore non sorge fino al momento, in cui si tratta di liquidare il contratto; allora si vede che il secondo, invece di ritirare o consegnare i titoli, come

farebbe il primo, si limita a prender le misure necessarie per sciogliersi dall' obbligazione assunta, sia facendo una operazione inversa col medesimo contraente o con un altro, sia domandando a prestito o denari o titoli *.

CAPITOLO XII.

Il commercio.

Il commercio è l' agente della circolazione, è lo scambio innalzato a sistema, e colui che lo esercita fa per professione abituale delle compre di prodotti per rivenderli a scopo di lucro. E per ciò non ogni atto di scambio è commercio: perchè sorga il concetto di esso è necessario che gli scambi si facciano regolarmente e con continuità, che si abbia in mira un guadagno, che le merci si comprino per rivenderle senza far loro subire delle modificazioni materiali, che gli acquisti avvengano in un dato luogo, in un dato tempo ed in una certa quantità, per far poi delle vendite in un altro luogo, in un altro tempo e in quantità differente secondo i bisogni dei consumatori.

Il commercio non esiste finchè non esistono scambi e non diventa subito un ramo d' industria indipendente, an-

* P. J. Proudhon, *Manuel du speculateur à la bourse*, Paris, 1857. — A. Crump, *Theory of Stock Exchange Speculation*, London, 1875. — R. Giffen, *Stock Exchange Securities*, London, 1879. — E. Struck, *Die Effektenbörse*, Leipzig, 1881. — R. Ehrenberg, *Die Fondsspekulation und die Gesetzgebung*, Berlin, 1883. — G. Boudon, *La Bourse et ses hôtes*, Paris, 1896. — A. Graziani. *Teoria delle operazioni di borsa*, Siena, 1890. — C. Supino, *La Borsa e il capitale improduttivo*, Milano 1898.

che quando cominciano a sorgere i primi scambi saltuari, compiuti di tanto in tanto a lunghi intervalli. Da principio è limitato a certe merci di lusso, come l' oro o gli schiavi; è limitato a certi luoghi, dove si riuniscono più strade frequentate dai commercianti o dove artificialmente, per mezzo dei diritti di tappa, si fanno affluire i prodotti; è limitato a certi tempi, stabilendo in alcune epoche dell' anno fiere e mercati con privilegi e concessioni speciali, allo scopo di riunire più facilmente compratori e venditori, per meglio proteggerli, quando di solito le strade non erano sicure, e per render possibile l' incontro della domanda e dell' offerta. Ma allorchè la popolazione si accresce e si fa più densa, le città s' ingrandiscono, i trasporti si sviluppano, la sicurezza si fa maggiore ovunque, queste limitazioni rispetto alle merci, ai luoghi e ai tempi spariscono, il commercio cessa di essere intermittente e diventa continuo.

Anche questo ramo d' industria, come tutti gli altri che abbiamo enumerati nel Capitolo III del Libro I, è produttivo; e ciò contro l' opinione di coloro che sostenevano che il commercio è un' industria sterile. Difatti già sappiamo che lo scambio non si risolve a profitto degli uni e a danno degli altri, ma che è vantaggioso di solito pei due contraenti; sappiamo anche che produrre non significa creare dal nulla la materia, ma accrescerne l' utilità; onde il commercio è produttivo per il fatto che accresce l'utilità dei prodotti, facendoli passare da un luogo ad un altro, serbandoli in un'epoca per rivenderli in un tempo più opportuno, accumulandoli in grandi quantità per distribuirli in piccole dosi a chi ne ha bisogno. I vantaggi del commercio possono così riassumersi: 1) Esso trasferisce i

prodotti dai luoghi dove abbondano ai luoghi dove scarseggiano, provoca l'equilibrio tra il superfluo che c'è in un posto e la scarsità che c'è in un altro, e procura un guadagno a chi esercita questa funzione utilissima, guadagno che è tanto maggiore per quanto è più grande la sproporzione tra il superfluo e la scarsità, per quanto è più sensibile la differenza dei prezzi e per quanto la funzione stessa è quindi più vantaggiosa per la società in generale. 2) Il commercio tende a pareggiare i prezzi e a dar loro una maggiore stabilità, comprando nei luoghi e nei tempi in cui i prezzi sono bassi per rivendere nei luoghi e nei tempi in cui sono alti. 3) Esso evita al produttore le noie, le spese e il perditempo di trovarsi da sè i consumatori ed evita ai consumatori il disturbo di andare in cerca delle merci richieste e che si trovano presso un numero infinito di produttori; così la domanda trova una soddisfazione più completa e più pronta, senza bisogno di fare acquisti in grandi masse, senza le perdite e i rischi che risultano dalla necessità di conservare a lungo i prodotti. 4) Il commercio, infine, accresce la ricchezza nazionale e nello stesso tempo provoca nuovi bisogni, facendo conoscere nuove qualità di merci e spargendone l'uso in una cerchia più vasta di consumatori.

Questo ramo così importante d'industria si suddivide in varie specie ed assume diversi aspetti secondo i seguenti criteri:

1) Secondo la natura dei beni, si distinguono il commercio di *mercanzie*, quello d'*immobili* e quello di *valori pubblici*, esercitati ognuno da una categoria speciale di commercianti.

2) Secondo il valore delle merci e la relazione che

passa tra i contraenti, si distingue il commercio all' *ingrosso* da quello al *minuto*. Il primo non è in contatto immediato coi consumatori, compra in grandi partite per rivendere ad altri commercianti, e fa spesso anche delle speculazioni su vasta scala. Il secondo provvede ai bisogni dei consumatori, conosce meglio i loro desideri ed è nella maggior parte dei casi un' industria esercitata in piccolo. Diciamo nella maggior parte dei casi, perchè ai nostri giorni ci sono in alcune città dei grandi magazzini che fanno il commercio al minuto in proporzioni estesissime e disponendo di capitali per molti milioni.

3) Secondo la posizione del commerciante rispetto alle operazioni che egli compie, si distingue il commercio *proprio* da quello *di commissione*; l' uno fatto a rischio del commerciante, l' altro a rischio di terze persone, con una rimunerazione fissa o con una percentuale sugli utili. Quest' ultimo presuppone una moralità molto sviluppata e delle comunicazioni facili e pronte.

4) Secondo l' ufficio che il denaro ha nell' operazione commerciale, il commercio può essere di *permuta*, di *compra e vendita*, e di *moneta*. Il primo avviene senza intermediario degli scambi, è proprio degl' infimi stadi di coltura, ed esiste tuttora nelle relazioni di affari tra popoli civili e popoli selvaggi; il secondo, in cui il denaro interviene sempre negli acquisti e nelle vendite, rappresenta la regola generale ai nostri giorni; il terzo, in cui la moneta è l' oggetto stesso del commercio, sorge quando il traffico di merci fa accumulare grandi capitali, che s' impiegano in operazioni di cambio o di prestito.

5) Secondo il tempo necessario al compimento dell' operazione, si distingue il commercio per *consumo* da quello

di *speculazione*. L'uno provvede ai bisogni del momento, l'altro al futuro ed esige speciali attitudini e grandi capitali. La speculazione è solo possibile quando si tratta di merci o derrate che non si possono aumentare da un momento all'altro, come sarebbe ad esempio il grano, ed in questo caso compie un ufficio utilissimo, evitando le carestie, ben lungi dal provocarle, come crede il pregiudizio popolare. È vero che quando gli speculatori comprano, il prezzo del grano aumenta, onde parrebbe che essi diventassero di tanto più ricchi a spese della società, ma se non esistono altre ragioni per giustificar questi prezzi alti, i prezzi ribassano allorchè per realizzare il guadagno si deve necessariamente vendere; ed in tal modo gli speculatori si troverebbero nelle stesse condizioni di prima, senza avere alcun compenso per le spese sostenute e per gl'interessi dei capitali impiegati. Perchè la speculazione riesca, occorre che nell'intervallo tra la compra e la vendita i prezzi crescano indipendentemente dalla maggior domanda e per altre ragioni. Lo speculatore non fa che prevedere questo aumento, e coi suoi acquisti lo affretta, senza però provocarlo, mentre quando vende, lo rende poi meno sensibile; i di lui guadagni derivano dall'aver preveduto giusto; ma comprando nel momento dell'abbondanza, impedisce lo sperpero o il consumo inutile di grano, che si avrebbe per effetto dello svilimento dei prezzi, mentre vendendo quando i prezzi sono aumentati realmente, fa in modo che la carestia sia meno grave e non diventi mancanza assoluta. E così lo speculatore agisce anche a vantaggio della società, pure essendo spinto nelle sue azioni non dal timore della carestia per tutti, ma dalla speranza di un guadagno particolare per lui.

6) Per la posizione di un popolo di fronte al commercio, esso si distingue in *attivo* e *passivo*. L'uno è esercitato direttamente dalla nazione stessa, con propri capitali, con proprie navi ec.; l'altro è esercitato da stranieri, è per ciò meno rischioso, predomina in stadi di cultura primitiva o presso popoli in decadenza, allorchè contemporaneamente altri popoli più progrediti, ricchi di capitali, che non sanno come impiegare, sono spinti a cercar altrove nuovi mercati e nuove imprese.

7) Pei confini entro i quali avviene l'operazione commerciale, si distingue il commercio *interno* da quello *estero*, e questo alla sua volta si suddivide in commercio d'*importazione*, che fa venire le merci da paesi stranieri, di *esportazione*, che manda all'estero merci nazionali, e di *transito*, che importa merci estere per esportarle all'estero. Il commercio internazionale ha meno importanza di quello interno, ma sorge prima, perchè tra paese e paese si notano delle differenze più spiccate tra i vari generi di produzione, ed ha dei caratteri economici tutti suoi propri, degni di essere accuratamente studiati.

Mentre, infatti, il commercio interno presenta il vantaggio, derivante dalla divisione delle occupazioni, che procura ai consumatori le merci, ottenendole da chi le produce a migliori condizioni, il commercio estero, invece, ci procura delle merci o che noi non possiamo assolutamente produrre, o che non potremmo produrre che a costo più alto, o che potremmo produrre a meno, ma che si ottengono, in cambio di prodotti nostri, a costo ancor più basso. Se l'Italia produce dei tessuti a 10, può aver la convenienza di farli venire dalla Svizzera a 12, se li ottiene dando del vino per 8; o per prendere un esempio

autentico, l'Australia, pur avendo grandi foreste, faceva venire al principio della seconda metà del secolo XIX il legname dall' Europa, perchè il lavoro impiegato allo scavo dell'oro era molto più produttivo, e per ciò meritava il conto di pagar coll'oro il legname fatto venir dall'estero. Questo fenomeno non può avvenire dentro una stessa nazione, giacchè se un' industria dà dei profitti del 10 per cento e un'altra del 20, il lavoro ed il capitale affluiranno verso l' industria più rimuneratriva e con questo spostamento ristabiliranno l'equilibrio nei profitti. Invece tra due nazioni lo spostamento o non è possibile o presenta speciali difficoltà e per ciò non è sempre conveniente, a causa: 1) della distanza geografica, 2) della differenza nelle istituzioni politiche, e 3) della differenza nella lingua, nella religione e nelle abitudini sociali, o in altri termini nel grado di civiltà. Dati questi ostacoli, il capitale ed il lavoro non possono andare dove rendono di più, s' impiegano in paese alle condizioni che vi trovano, e si limitano a dar via i propri prodotti in cambio di quelli che altri paesi ottengono con speciali vantaggi. Nell' interno, dunque, è il costo *assoluto* che determina lo scambio, nel commercio internazionale invece è il costo *comparativo*. Così per tornar all'esempio storico già citato, l'Australia faceva venir di fuori il legname, non perchè costasse meno in Europa, ma perchè le costava meno l' oro con cui lo pagava; se il legname, che costava 12 in Australia, valeva 14 in Europa, il costo assoluto era maggiore all'estero; ma se si otteneva con oro, che valeva 10 in Australia, il costo comparativo veniva qui ad esser minore.

Una differenza nel costo assoluto delle merci prodotte in due paesi differenti non basta a far sorgere uno scam-

bio internazionale. Supponiamo che una certa quantità di grano ed una certa quantità di panno si producano in Italia e in Spagna a queste condizioni:

	Italia	Spagna
Grano	100 giorni di lavoro	150 giorni di lavoro
Panno	100 » »	150 »

In tal caso il costo tanto del panno come del grano sarebbe maggiore nella Spagna che non in Italia; eppure lo scambio non arrecherebbe alcun vantaggio alla Spagna. Essa, infatti, dando del panno che a lei costa 150 giorni di lavoro e che sarebbe uguale a quello fabbricato da noi con 100 giorni, otterrebbe del grano che a noi costa 100 giorni di lavoro e che essa produrrebbe a casa sua con 150 giorni. Dunque la Spagna, in cambio del suo panno ottenuto con 150 giorni di lavoro, avrebbe da noi quella stessa quantità di grano che essa raccoglierebbe da sè con 150 giorni, senza ricavare alcun vantaggio da questo traffico e rimettendoci anzi le spese di trasporto. Ma lo scambio diventa vantaggioso appena si abbia una differenza nel costo comparativo. Così ammettiamo che le condizioni a cui si producono le due merci nei due paesi si mutino in questo modo:

	Italia	Spagna
Grano	100 giorni di lavoro	200 giorni di lavoro
Panno	100 » »	150 »

Allora la Spagna, con una quantità di panno prodotta

con 150 giorni di lavoro, otterrebbe da noi del grano che ci costa 100 giorni, ma che esigerebbe da lei 200 giorni di lavoro, onde essa verrebbe a guadagnare, per effetto di questo scambio, 50 giorni di lavoro.

È dunque vero che la condizione necessaria e sufficiente al sorgere del commercio internazionale è una differenza nel costo comparativo e non nel costo assoluto delle merci scambiate. La qual proposizione deve intendersi nel senso che il paragone ha da farsi tra i sacrifizi inerenti alla produzione, come se lo scambio avvenisse sotto forma di baratto, e non tra i prezzi, che dipendono da altri elementi, di cui parleremo in seguito; e che i costi da compararsi sono quelli prevalenti in ciascun paese per le merci che sono oggetto di scambio e non i differenti costi della stessa merce nei due paesi in commercio tra loro.

Da ciò si vede come il costo delle importazioni di un paese si misuri sul costo delle esportazioni che servono a pagare le prime; onde estendendo il principio che abbiamo già spiegato a proposito delle importazioni monetarie, possiamo asserire che le nazioni, le quali hanno industrie più progredite, ottengono a migliori condizioni i prodotti esteri e possono averli anche a meno di quanto costano nel luogo di origine. Ogni paese si consacra di preferenza a quelle industrie per le quali possiede speciali vantaggi naturali od acquisiti; e così ciascun ramo di produzione, concentrandosi in un dato luogo, può assumere delle proporzioni più vaste, provvedendo ai bisogni dei consumatori locali e di quelli di più lontane regioni, favorendo le imprese in grande, la divisione del lavoro, l'uso delle macchine e il perfezionamento dei processi produttivi. Ma non è in questo solo caso che il commercio in-

ternazionale fa ottenere i prodotti in modo indiretto con una minore spesa di capitale e di lavoro; lo stesso risultato si raggiunge, come abbiamo visto, anche quando un paese importa delle merci che esso potrebbe produrre a meno, ma che paga con altri prodotti sui quali ha un vantaggio eccezionale, o quando con maggiori sacrifizi produce una merce a preferenza di un'altra, su cui avrebbe delle facilitazioni speciali, e che trova invece più conveniente di far venire dall'estero. In ogni modo il vantaggio derivante dal commercio internazionale si risolve in un aumento di utilità: per mezzo dello scambio una nazione ottiene una maggior quantità di soddisfazioni con un dato sforzo, o una data quantità di soddisfazioni con uno sforzo minore. Si tratta, dunque, sempre ed in ogni caso di una nuova applicazione della legge economica del minimo mezzo *.

CAPITOLO XIII.

VALORI INTERNAZIONALI.

Dati i vantaggi del commercio internazionale, che abbiamo esposti nel capitolo precedente, sorge ora una questione assai interessante, ma non priva di difficoltà, che potrebbe così formularsi: come si distribuisce tra le nazioni in rapporto di scambio tra loro il guadagno deri-

* Roscher, *Handel und Gewerbfleiss*. — Schoenberg, *Handbuch*. — G. François, *Le commerce*, Paris, 1894. — St. Mill, *Principles*. — G. Mill, *Elementi di Economia Politica* (Bibl. dell'Econ., Prima Serie, vol. V). — Cairnes, *Leading principles*.

vante dal commercio estero? o in altri termini, come si determina il valore delle merci negli scambi internazionali? Siccome si tratta di un problema complicato, sarà bene di semplificarlo dapprima, ammettendo due sole nazioni in commercio tra loro, due sole merci scambiate, ed escludendo le spese di trasporto, riserbandoci di modificare successivamente gli elementi del problema stesso, per avvicinarlo sempre più alle condizioni sotto cui realmente si presenta.

Chiamiamo A e B le due nazioni, e x e y le due merci, e supponiamo che nell' interno del paese A lo scambio avvenga in queste proporzioni:

$$10x = 20y,$$

mentre nel paese B la formula sia:

$$10x = 15y.$$

Poichè nel primo paese con $10x$ si ottengono $20y$ e nel secondo $15y$, A si trova in una condizione più vantaggiosa per la produzione della merce y, a cui esclusivamente avrà interesse a consacrarsi; e poichè $10x$ in A costano $20y$ e in B $15y$ soltanto, B avrà interesse a produrre la merce x. Quando ciascun paese produceva per conto suo, la produzione totale era di

$$20x + 35y,$$

ora che ognuno di essi si limita a produrre quella merce,

per la quale ha un maggior vantaggio relativo, la produzione totale diviene

$$20x + 40y$$

con un guadagno, dunque, di $5y$. A favore di quale dei due paesi andrà questo guadagno? Se lo scambio avviene in ragione di $10x = 20y$, A non ha alcun vantaggio ed il profitto va tutto a B; se avviene in ragione di $10x = 15y$, B non ha alcun vantaggio ed A paga $5y$ di meno per avere $10x$. Dobbiamo, allora, partire dall'ipotesi che la ragione di scambio si stabilisca in un punto intermedio fra questi due estremi e precisamente come $10x = 16y$. E se a queste condizioni A domanda 1000 volte $10x$ e B 1000 volte $16y$, il commercio è in perfetto equilibrio, e l'uno guadagna $4y$, l'altro $1y$. Ma se A, a quella stessa ragione di scambio, domanda una maggior quantità di x, poniamo 1100 volte $10x$, mentre B vuole ancora 1000 volte $16y$, la richiesta verrà ad essere superiore all'offerta, onde A sarà costretto a dare $17y$ per $10x$. A questa nuova rata A, sopportando un maggior sacrifizio, ristringerà la sua domanda; B, avendo un vantaggio, aumenterà la sua, e l'equilibrio si ristabilirà con l'equazione

$$1050 \times 10x = 1050 \times 17y .$$

Da cui possiamo concludere che la ragione di scambio nel commercio internazionale dipende dalla intensità relativa della domanda dei due paesi contraenti, operante sempre, com'è naturale, entro i limiti dati dal costo comparativo.

Il resultato non cambia, introducendo ora uno degli elementi che avevamo dapprima trascurato, cioè le spese di trasporto. Esse riducono il vantaggio derivante dal commercio. Questo vantaggio, nel nostro caso ipotetico, era di $5y$; per cui se lo scambio avviene in ragione di $10x = 17y$, e se il costo del trasporto è di $1y$ per ciascuna parte, l'utile si ridurrà a $3y$. Come tale perdita si divida tra A e B, non è tanto facile il prevedere; ma in generale si può dire che si dividerà in base alla intensità della domanda di ognuno dei due paesi, e cadrà tutta su A se in A la domanda di x non diminuisce per l'aumento del suo valore, mentre in B diminuisce la domanda di y. Qualora la spesa di trasporto salisse a $5y$ ed assorbisse così tutto il vantaggio che arreca il commercio, questo cesserebbe immediatamente. Appunto per ciò le merci pesanti o molto ordinarie si producono all'interno e non si possono far venir dall'estero, anche se vi costano assai meno, perchè il trasporto importa una spesa maggiore della differenza dei costi.

Introduciamo quindi più merci nello scambio. Quando A domandava una maggior quantità di x, era costretto ad offrire $17y$ per $10x$; ma se ha un'altra merce z da offrire, può servirsi di questa per ristabilire l'equilibrio con meno sacrifizio. Da principio lo scambio internazionale si limita tra quelle merci in cui è maggiore la differenza nel costo comparativo, ma poi si estende anche ad altre, e l'aggiunta di queste rende i valori internazionali più stabili e conduce ad una più equa repartizione dei guadagni tra le nazioni in commercio tra loro. Se, infine, introduciamo più paesi che fanno scambi, si raggiunge una ulteriore limitazione nelle variazioni dei valori internazio-

nali. Per ripetere il solito esempio, quando A ha bisogno di una maggior quantità di x, non sarà disposto a pagare $17y$ per $10x$, se può avere x a migliori condizioni in altri paesi; e può averlo, anche se in questi altri paesi il costo è uguale, per il solo fatto che non ha più bisogno di domandare una maggiore quantità di x esclusivamente al paese B, forzando troppo, a suo scapito, l'equazione dei valori internazionali.

Dunque i prodotti di un paese si scambiano con quelli degli altri, a quel valore che è richiesto acciocchè il totale delle sue esportazioni possano esattamente pagare il totale delle sue importazioni. Questa legge, che abbiamo chiamata altrove della domanda reciproca, non è che un'applicazione del principio generale della domanda e dell'offerta, secondo cui il valore di ogni merce si stabilisce da sè in modo da portar la domanda al livello dell'offerta. Difatti ogni commercio è uno scambio di prodotti, nel quale le cose che si vendono costituiscono i mezzi di acquisto, o nel quale l'offerta arrecata dagli uni rappresenta la loro domanda per ciò che è arrecato dagli altri. Onde domanda ed offerta non sono che un'altra espressione per significare domanda reciproca, e il dire che il valore si stabilirà a quel punto in cui la domanda si equilibria con l'offerta è lo stesso di dire che si stabilirà in modo da pareggiare la domanda da un lato con la domanda dall'altro.

Abbiamo finora parlato di scambi internazionali, senza tener conto della moneta, riguardandoli come se fossero nella forma ciò che realmente sono nella sostanza, cioè una permuta di prodotti con prodotti. È vero che questa permuta diretta si riscontra soltanto presso i popoli pri-

mitivi; eppure il sistema moderno di traffico internazionale, ad onta delle sue ramificazioni estese e delle sue complicazioni, segue in essenza lo stesso procedimento, e la moneta v' interviene senza modificarlo, al solo scopo di eliminare ostacoli o di diminuire attriti negli scambi.

La moneta, infatti, viene importata od esportata, sia sotto forma di metalli preziosi in verghe, come qualunque altra merce, sia come mezzo di scambio e di pagamento. Quando i metalli preziosi sono importati come merce, hanno un valore che dipende dalle stesse cause e che si uniforma alle stesse leggi come il valore di qualunque altro prodotto estero. La quantità di merci che un paese dovrà dare per avere una certa quantità di oro e di argento dipende dalla domanda di questi metalli in rapporto alla domanda di altri prodotti da parte del paese che ha miniere; onde il costo dei primi deriva dal costo dei secondi con cui quelli si pagano. Non c' è nulla di eccezionale nei principi generali della domanda applicati ai metalli preziosi: se essi sono richiesti per oggetti di lusso e artistici, la loro domanda aumenta col buon mercato, nello stesso modo irregolare della domanda di qualunque altra merce; se sono richiesti per farne moneta, la domanda cresce colla diminuzione di valore in modo regolarissimo, la quantità domandata essendo sempre in ragione inversa del valore stesso.

Ma anche quando i metalli preziosi sono importati come moneta, non modificano la legge degli scambi internazionali, non alterano il principio che gli scambi sono sempre baratti di merce con merce. Chiunque vende dei prodotti per moneta e con questa compra altri prodotti, in fin dei conti viene a comprare prodotti con prodotti. E quel che

succede tra gl' individui succede pure tra le nazioni: anche il commercio di esse è scambio di esportazioni con importazioni, in modo che le une servono a pagare le altre, tanto se la moneta interviene in queste transazioni come se non v' interviene. Difatti allorchè c' è perfetto equilibrio tra le importazioni e le esportazioni, uguali somme di moneta son dovute da ciascun paese all' altro, i debiti reciproci son sistemati per mezzo di lettere di cambio, e nessuna differenza è pagata con metalli preziosi. Quando poi tra i debiti reciproci di due paesi non c' è uguaglianza, data l' assenza di moneta, la nazione che ha importato di più di quello che possa pagare con le esportazioni, deve offrire queste a ribasso, per creare una maggior domanda tale da ristabilir l'equilibrio. Ma lo stesso succede con la moneta, perchè allora la differenza si paga con essa, e la diminuzione nella quantità dei metalli preziosi circolanti nel paese, che ha un eccesso di debito, fa ribassare i prezzi e facilita così le esportazioni di merci. In un sistema di baratto, dunque, il commercio gravita verso quel punto, in cui la somma delle importazioni si scambia esattamente con la somma delle esportazioni; data la moneta, gravita verso quel punto in cui la somma delle importazioni e la somma delle esportazioni si scambiano per la stessa quantità di moneta. Ma siccome due cose che sono uguali ad una medesima sono uguali tra loro, le importazioni e le esportazioni che sono uguali espresse in moneta, devono precisamente scambiarsi l'una con l' altra, anche se la moneta non esistesse.

Se l' eccesso delle importazioni manda via la moneta da un paese e l' eccesso delle esportazioni la fa venir di fuori, viceversa l' esuberanza della moneta favorisce le im-

portazioni e la sua scarsità è favorevole alle esportazioni di merci. Gli stessi effetti si producono in conseguenza delle espansioni e delle contrazioni del credito. Supponiamo che in un paese si accrescano tutto ad un tratto i biglietti in circolazione: se sono emessi da banchieri, saranno impiegati in prestiti o in acquisto di valori pubblici e faranno ribassar l' interesse, provocando un' esportazione di oro come capitale per cercare all' estero un interesse più alto; se sono emessi da commercianti per compre di prodotti o dallo stato per far fronte alle spese pubbliche, influiranno subito sui prezzi, faranno aumentare le importazioni di merci e determineranno l' uscita di una certa quantità di oro in pagamento di esse. Mediante questo processo, che abbiamo già spiegato altrove, una parte della moneta metallica di un paese si converte in prodotti, con grande vantaggio della ricchezza nazionale; ma questo vantaggio trova presto dei limiti, quando la circolazione è convertibile, perchè accrescendola più del bisogno, continuerà a far aumentare i prezzi e a far sorgere dei debiti con l' estero, che spingeranno i possessori di biglietti a domandarne la conversione in oro da mandar via. Quando, invece, la circolazione è inconvertibile, l' aumento dei prezzi, che avviene anche in maggiori proporzioni, non produce gli stessi fenomeni. Se la carta è deprezzata del 20 per cento, i prezzi crescono pure del 20 per cento, ma ciò non stimola le importazioni, nè scoraggia le esportazioni, che sono determinate entrambi dai prezzi in oro: la merce cresciuta di prezzo del 20 per cento all' interno vale, infatti, come prima all' estero e la differenza di prezzo è soltanto differenza nel valore del medio circolante tra i due paesi, onde è puramente nominale.

Ma l'aumento dei prezzi è effettivo ed influisce sugli scambi internazionali, quando si manifestano quei periodi di speculazione eccessiva, di cui abbiamo già parlato nel Capitolo VII di questo Libro e che determinano delle forti espansioni del credito sotto qualunque forma. Qualunque sia la circostanza che dà impulso allo spirito di speculazione, gli acquisti fatti a credito rialzano i prezzi nello stesso modo che se fossero fatti in moneta ed esercitano la medesima influenza sul commercio internazionale. Il rialzo dei prezzi impedisce le esportazioni e facilita le importazioni, che si accrescono anche per effetto della speculazione stessa, producendo un eccesso di debiti da pagarsi all'estero, rendendo sfavorevoli i cambi, e facendo andar via l'oro dal paese. Ora la diminuzione delle riserve metalliche mette in imbarazzo le banche, le obbliga a ristringere gli sconti e la circolazione, e provoca talvolta una crisi, che dipende dal ristringimento del credito e che è connessa con fenomeni relativi al commercio internazionale.

Abbiamo sempre detto finora che gli scambi tra due paesi sono in perfetto equilibrio quando le esportazioni pagano esattamente le importazioni. Ma in nessun luogo le une e le altre si pareggiano: in alcuni stati le importazioni prevalgono sulle esportazioni, in altri avviene tutto al contrario, e nello stesso stato ora sono in prevalenza le importazioni, ora le esportazioni. Come si raggiunge allora l'equilibrio? L'equilibrio si raggiunge, non colle sole transazioni commerciali, ma per mezzo di tutti quegli elementi che contribuiscono, come abbiamo visto, a formare i crediti e i debiti tra due nazioni, qualunque sia la causa che li fa sorgere. E per ciò i pagamenti, che

un paese deve fare ad un altro per ragioni non commerciali, danno luogo ad una eccedenza di esportazioni nel primo paese, mentre i crediti non commerciali, che un paese ha verso l' estero, determinano un' eccedenza nelle importazioni. Così fino a qualche anno fa gli Stati Uniti d'America pagavano gl'interessi sui loro debiti contratti in Europa e le spese dei loro cittadini all' estero mediante un'esuberanza nelle esportazioni di merci; l'Inghilterra riscuote tuttora noli e interessi con un'esuberanza d'importazioni; e in Francia, dove di solito le importazioni superano le esportazioni, si videro le seconde superare le prime di 518 milioni di franchi nel 1872 e 1873, in conseguenza del pagamento dell'indennità di guerra alla Germania,

Dicemmo già degli effetti che produce un prestito sui cambi esteri; ci sarà ora facile il rilevare da quanto abbiamo esposto gli effetti che produce sul commercio internazionale. Da principio il prestito promuove le esportazioni delle merci dal paese mutuante. Se, ad esempio, la Francia presta 100 milioni all'Italia in moneta, i prezzi calano in Francia e crescono da noi, e l'equilibrio nella circolazione dei due paesi non si ristabilisce, finchè la Francia non ci ha mandato 100 milioni in prodotti, riprendendosi i 100 milioni spediti prima in oro. Quando poi si debbon pagare gl' interessi, il processo s' inverte. L'Italia, supponiamo, deve dare per questo scopo 4 milioni di franchi l'anno alla Francia, i quali, anche se pagati in oro, faranno sorgere, per il disequilibrio dei prezzi, un' esportazione di prodotti italiani in Francia per una somma appunto di 4 milioni. E siccome per dare impulso alle esportazioni è necessario deprimere il loro va-

lore, così il pagamento annuale degli interessi obbliga il paese debitore a pagar di più ciò che compra da quello creditore, mentre questo ottiene ad un prezzo più basso i prodotti del primo. Anche il soggiorno dei forestieri in paese ed i viaggi dei cittadini all' estero alterano la bilancia tra importazioni ed esportazioni di merci. Uno stato è debitore per le spese che i suoi abitanti fanno all' estero, creditore per quelle che gli stranieri fanno nel suo territorio. Tanto se i forestieri pagano in moneta come se pagano con lettere di cambio, in ogni modo rendon più convenienti le esportazioni di merci dalla loro patria e le importazioni nel luogo dove hanno dimorato, accrescendo qui o la quantità di moneta circolante o l'offerta di cambiali estere.

La teoria da noi spiegata relativa agli scambi internazionali, per quanto perfettamente logica, è ritenuta da molti non corrispondente alla realtà. Il commerciante, si dice, agisce per conto suo, in vista di un profitto, quando esporta o quando importa una merce; egli guarda ai prezzi di acquisto e a quelli di vendita, e se ha un margine a suo favore compra o vende, senza preoccuparsi per nulla dello stato generale del mercato o del costo comparativo. Basta che una merce abbia un prezzo più basso nel paese A che nel paese B, perchè da A si mandi a B. Ma non è difficile il rispondere: è vero che così il commerciante avrà un profitto; ma come avverrà il pagamento di B verso A? Se B manda in corrispettivo una merce, vuol dire che il suo prezzo è minore in B che in A; la prima valeva meno in A che in B, la seconda meno in B che in A; dunque lo scambio segue esattamente la legge del costo comparativo. Se poi B manda in corrispettivo del

denaro, o i metalli preziosi sono una merce di sua produzione, e ritorniamo al caso precedente, o non lo sono, e l'esportazione di denaro farà ribassare il prezzo di qualche merce in B, con l'esportazione della quale in fin dei conti avverrà il saldo.

La corrispondenza tra la teoria e la realtà vien confermata da un'altra circostanza. I pratici asseriscono che i salari alti impediscono le esportazioni e i salari bassi le facilitano. Ora questa asserzione, che è contraria alla teoria da noi svolta, è pure smentita dai fatti più evidenti. Anche non tenendo conto che il rialzo dei salari accresce talvolta la produttività del lavoro e lascia per ciò invariato o perfino diminuisce il costo del lavoro medesimo, ammettiamo pure l'ipotesi più sfavorevole che l'aumento dei salari implichi aumento nel costo di produzione; ma l'aumento generale dei salari non altera il valore dei prodotti all'interno (essendo assurdo l' ammettere un rialzo generale di tutti i valori), onde non può modificare il loro costo comparativo, su cui soltanto si basa lo scambio internazionale. Se un paese vendeva prima il prodotto x all'estero per 15, ricevendo in cambio y che a lui sarebbe costato 20, se poi i prezzi crescono del 40 per cento in seguito ad un rialzo dei salari, ci sarà sempre convenienza ad esportare x per 21, ricevendo in cambio y che verrebbe a costare 28. E l'esperienza conferma la verità di questo principio: in Australia nel 1852 i salari salgono a 25 franchi al giorno, e nonostante le esportazioni di oro, scavato con un lavoro rimunerato così eccezionalmente, prendono uno sviluppo grandissimo; ai nostri giorni i paesi, che hanno anche ora i salari più alti, come gli Stati Uniti d'America e l'Inghilterra, sono pure quelli in

cui il commercio estero è più esteso; ed è naturale che sia così, perchè salari alti significano basso costo di produzione dell'oro o delle merci in genere, con cui i salari vengono commisurati *.

CAPITOLO XIV.

PROTEZIONISMO E LIBERO SCAMBIO.

La teoria degli scambi e dei valori internazionali, che abbiamo svolta nei due capitoli precedenti, dimostra chiaramente quanto sia vantaggioso il commercio estero e come per conseguenza ogni ostacolo opposto ad esso si risolva in una perdita pei paesi in relazione tra loro. Siccome, però, i governi hanno creduto sempre opportuno di vincolare gli scambi nell'idea di dare incremento alla ricchezza nazionale, siccome questa idea predomina tuttora, non solo come pregiudizio popolare, ma anche come principio accolto da scienziati, da uomini politici e dalla pratica di quasi tutti i paesi, così crediamo necessario di discutere qui la questione del protezionismo e del libero scambio, che riguarda principalmente la politica economica, ma che ci fornirà un'ulteriore conferma della teoria da noi esposta, ci darà occasione a nuove discussioni d'interesse scientifico sull'argomento, e ci condurrà a studiare le ragioni per cui esiste quasi ovunque un'opposizione decisa tra le verità proclamate dall' Economia politica e la condotta dei governi.

* C. F. Bastable, *Theory of international Trade*, Dublin, 1887. — Mill, *Principles*. — Cairnes, *Leading principles*. — Ricardo, *Principii dell'Economia Politica* (Bibl. dell'Econ., Prima Serie, vol. XI).

Il primo sistema di politica commerciale, che guidato da criteri razionali si prefigge per iscopo di porre degli ostacoli al traffico tra paese e paese, è il Mercantilismo, il quale sorge rigoglioso nel secolo XVI, in seguito alle scoperte di miniere d'oro e d'argento in America, e partendo dall'idea che la quantità di moneta in circolazione è la misura del benessere economico degli stati, regola, con prescrizioni minute, il commercio, in vista di conservare e di aumentare i metalli preziosi entro ogni nazione. Il Mercantilismo attraversa tre fasi. Nella prima, che è la più ingenua e la più semplice, si proibisce addirittura l'esportazione delle monete e si fissa legalmente il corso dei cambi, nell'intento che i metalli preziosi rimangano sempre in paese. Nella seconda lo stesso scopo si raggiunge con la *bilancia dei contratti*, obbligando i commercianti nazionali a riportare in patria in denaro sonante una parte determinata del prezzo delle merci vendute all'estero, ed obbligando i commercianti esteri ad impiegare in acquisti fatti in paese il denaro ricevuto dalla vendita dei loro prodotti. Nella terza, infine, la conservazione o l'aumento della moneta si ottiene per mezzo della *bilancia del commercio*, facendo in modo che le esportazioni superino sempre le importazioni, onde senza vessazioni pei contraenti si abbia una differenza pagata in denaro; ed a tal uopo si mettono dei dazi elevati alla importazione di merci estere, mentre si facilitano le esportazioni di merci nazionali e le importazioni di materie prime da lavorarsi in paese o di strumenti che dieno incremento alla produzione.

Se questo sistema trova una relativa giustificazione nell'importanza eccessiva attribuita alla moneta, in epoche

in cui essa scarseggiava e non si poteva sostituire col credito, vincolato dalle leggi contro l'usura, e in epoche in cui le correnti dei metalli preziosi avevano fatto arricchire i paesi verso i quali esse affluivano, ciò non toglie che il Mercantilismo non si basi su criteri che ai nostri giorni dobbiamo ritenere completamente errati, com'è facile il dimostrare con le seguenti ragioni:

1) La moneta, non può negarsi, è una merce *sui generis,* in quanto è accettata da tutti senza difficoltà e liquida ogni impegno ed ogni affare, ma non è la ricchezza più importante per la società; è uno strumento, utilissimo per facilitare gli scambi e i pagamenti, ma che può surrogarsi anche con mezzi più economici, e che in ogni modo è bene non aver mai in quantità maggiore di quella che è strettamente necessaria per l'ufficio che deve compiere, giacchè l'abbondanza di moneta non produce altro risultato che quello di far crescere i prezzi e di rendere per ciò più costoso l'apparecchio della circolazione.

2) Il timore, che si aveva una volta, di una soverchia esportazione di denaro, che facesse restare priva di medio circolante la nazione, è assolutamente fuor di luogo ed ingiustificato, perchè, come abbiamo dimostrato più volte, l'esodo della moneta farebbe ribassare i prezzi, il ribasso dei prezzi accrescerebbe le esportazioni di merci, e questo accrescimento di esportazioni renderebbe inevitabile il ritorno dei metalli preziosi usciti.

3) La politica mercantilista conduce all'assurdo, perchè è impossibile vender sempre senza mai comprare; non può essere adottata da tutti i paesi, giacchè se tutti vendono non ci sarà nessuno che sia in grado di fare acquisti; e se anche la cosa fosse possibile, non sarebbe certo

conveniente, perchè esportando sempre merci ed importando sempre moneta, le une rincarano e l'altra svilisce, onde col proseguire in questo genere di affari, si verrebbero a far degli scambi, con cui si danno via dei prodotti di maggior valore per averne degli altri che hanno un valore più piccolo.

4) La *bilancia* non ha il significato che le si vuole attribuire. Infatti i dati delle importazioni sono incerti e poco attendibili, essendo basati o su dichiarazioni di valore scientemente alterate per interesse dai commercianti, o su stime fatte da persone che non possono conoscere i prezzi di tutte le infinite categorie di merci su cui si esercita il traffico. Di più le importazioni, che di solito pagano dazio, sono segnate per iscopi fiscali rigorosamente, mentre le esportazioni son segnate più alla leggera per soli scopi statistici. Da qui un'eccedenza nel valore delle importazioni, che si aggrava poi per il fatto che ogni merce val sempre meno nel luogo di origine che non nel luogo dove arriva e che quando è arrivata ha in aggiunta tutte le spese di trasporto. Nè si devono trascurare le importazioni e le esportazioni invisibili, che non compaiono nella bilancia commerciale, ma che influiscono, come abbiamo visto, sulla bilancia dei debiti e dei crediti fra due nazioni, compensando le differenze tra le importazioni e le esportazioni di merci e ristabilendo in tanti modi l'equilibrio che parrebbe irrimediabilmente turbato. Ed infine, dobbiamo osservare non esser vero che ogni esportazione rappresenti un aumento di ricchezza o una nuova produzione e che ogni importazione sia da considerarsi senz'altro come un consumo, perchè di solito, anzi, sono le importazioni che più delle esportazioni rappresen-

tano delle entrate e delle aggiunte fatte alla ricchezza nazionale. Quell'esportatore, di cui parla Bastiat, che una volta manda via delle merci ricomprandone delle altre all'estero per un valore assai più grande ed importandole in patria, e che un'altra volta fa la stessa esportazione, ma senza importazione, perchè la nave va a fondo, nel primo caso guadagna e con lui guadagna la nazione, nel secondo perde, quantunque i registri della dogana segnino un'eccedenza d' importazioni nel primo caso ed un'assoluta prevalenza delle esportazioni nel secondo.

Al sistema mercantile subentra poi il sistema protezionista, che pone ugualmente dei vincoli al commercio internazionale, non più, però, per conservare ed accrescere la moneta circolante in paese, ma per favorire e proteggere le industrie interne, sia col rendere più difficile l'introduzione dei prodotti esteri, sia col facilitare l'esito dei prodotti nazionali. Le misure che il protezionismo adotta a tal uopo sono: dazi d'importazione sulle merci estere, dazi all' esportazione di materie prime e di strumenti, premi all'esportazione di merci nazionali e restituzione di dazi. Esaminiamo ora brevemente quali sieno le conseguenze economiche di tali misure.

I dazi d'importazione accrescono le spese a cui lo stato va incontro per le dogane, promuovono il contrabbando, impediscono la circolazione dei prodotti, rendono più costosa la produzione rincarando le materie prime e gli strumenti che vengono dall'estero, fanno aumentare i prezzi delle merci, diminuiscono il reddito reale dei consumatori, riducono i consumi e i risparmi accrescendo le spese individuali, e danno una direzione svantaggiosa all'impiego dei capitali, che lasciano industrie più conformi alle con-

dizioni del paese per impiegarsi in altre industrie, che divengono proficue solo per effetto della protezione. Se, ad esempio, una nazione, prima del dazio, produceva la merce x a 900 più il 10 per cento di profitto e riceveva in cambio di essa la merce y dall'estero, se messo il dazio, produce da sè y a 1000 più il solito 10 per cento di profitto, il protezionismo lascia invariati i guadagni degl'industriali, ma fa subire una perdita di 110 al paese, il quale produce ora y a 1100, mentre prima l'aveva dall'estero in cambio di x a 990. Ora, perchè si deve andar incontro a questo sacrifizio connesso con tanti altri inconvenienti? Si risponde che è necessario di evitare l'innondazione di prodotti esteri; ma l'abbondanza di prodotti ottenuti a condizioni vantaggiose, non può esser mai un danno. Si dice che impedendo le importazioni, si cessa di essere tributari o dipendenti dall'estero; ma il comprar merci dove costan meno non è pagare un tributo e la dipendenza tra le nazioni che fanno scambi tra loro è reciproca o nel caso è maggiore per chi vende, per chi ha impiantato una industria in vista di un dato esito, e che si trova rovinato se questo esito viene a mancare. Si dice, infine, che il protezionismo impedisce ai consumatori di preferire il lavoro straniero e li obbliga a favorire il lavoro nazionale. Ma questo sofisma si basa sull' errore, da noi già confutato implicitamente nel precedente capitolo, che sia possibile di comprare senza vendere. I prodotti esteri non ci vengono mica dati gratuitamente, ci vengon dati o in cambio di moneta o in cambio di prodotti. Se noi paghiamo i prodotti esteri con moneta, o questa è una merce di nostra produzione, o ce la siamo procurata vendendo merci di nostra produzione

ai paesi che hanno miniere. Se poi, ciò che equivale, paghiamo i prodotti esteri con nostri prodotti, allora in questi ultimi s'impiegherà quel lavoro nazionale, che si sarebbe consacrato a produrre le merci forniteci dagli stranieri e che s'impiega certo più vantaggiosamente consacrandolo in industrie che trovano in paese le condizioni favorevoli.

I dazi di esportazione si metton di solito sopra prodotti nazionali, che possan servire come materie prime e come strumenti in qualche industria del paese, la quale in tal modo viene ad avere ad un prezzo minore gli elementi necessari alla produzione. Si deve notare, però, che queste materie e questi strumenti sono alla lor volta il prodotto di un'industria nazionale; per cui i dazi di esportazione danneggiano alcune industrie, che si vedono precluso l'esito all'estero, per proteggerne altre; danneggiano quelle che hanno già le condizioni propizie, che si eran già procurate una clientela estera, per procurarla a quelle, che non l'avrebbero senza la protezione.

I premi di esportazione rendon possibile di vendere all'estero delle merci nazionali che gli stranieri producono a meno. Se da noi il prodotto x costa 110, mentre in Inghilterra vien venduto a 100, si dà un premio di 12 al produttore nazionale, nel momento che esporta le sue merci, per permettergli di far concorrenza ai produttori inglesi. In tal modo non solo si viene a rifiutare il prodotto estero, che costerebbe meno, ma pur producendo a 110 quello che si potrebbe avere a 100, si fa in maniera che gli stranieri lo ottengano a 98. Il premio, dunque, è un regalo che vien fatto ai consumatori esteri e che spinge i capitali nazionali verso industrie che non vivrebbero

senza questo aiuto. Esso non crea dal nulla i capitali, si limita a spostarli da un impiego all'altro, e sempre in modo socialmente svantaggioso.

Con la restituzione di dazi si vuole eliminare una contraddizione inerente al protezionismo. Il dazio sopra certi prodotti esteri rincara le materie prime di altre industrie nazionali, che così non possono vendere all'estero, ma nonostante si deve mantenere per proteggere coloro che fabbricano in paese queste stesse materie prime. A render possibile la protezione di questi ultimi e a facilitare nello stesso tempo l'esportazione di prodotti nazionali, si provvede col restituire il dazio all'atto in cui vengono riesportate quelle merci fatte con materie prime gravate da un tributo all'importazione. Quando si tratta di dazi fiscali, e specialmente se sono assai elevati, allora la restituzione è perfettamente conforme a giustizia; ma è dannosa sempre quando si ha in mira di proteggere l'industria nazionale. Se noi facciamo venire le materie prime da un paese estero, vuol dire che esso le produce a meno, mentre noi le trasformiamo e le lavoriamo a migliori condizioni; ora invece di mettere in comune questi vantaggi, ci rinunziamo quando facciamo pagare il dazio, e li lasciamo solo agli stranieri, quando lo restituiamo.

Il protezionismo si prefigge uno scopo inutile, perchè l'industria non ha bisogno di essere protetta dallo stato e da esso aspetta soltanto la sicurezza e la libertà, rimettendosi interamente all'interesse privato dei capitalisti per la scelta degl'impieghi più vantaggiosi. Il protezionismo elimina la concorrenza, che è nella maggior parte dei casi la spinta più efficace per ogni attività, l'incentivo più sicuro per ogni progresso, procurando un gua-

dagno ai produttori, senza bisogno che essi lottino contro i loro rivali con intelligenza e con energia. Il protezionismo, rincarando i prodotti e restringendo i consumi e i risparmi, può esser proficuo per alcuni industriali, ma viene ad esser dannoso per l'industria in genere, diminuendo la domanda di merci e rallentando le accumulazioni del capitale. Il protezionismo è inoltre nocivo alla ricchezza nazionale, in quanto accresce il lavoro che si deve consacrare a produrla. Se il prodotto x si ottiene dall'estero in cambio di y, che a noi costa 80 giorni di lavoro, se producendo x da noi ci viene a costare 100 giorni di lavoro, la protezione fa sprecare 20 giorni di lavoro, fa produrre con più sacrifizio quello che si otterrebbe ugualmente con sacrifizio minore, e rende per ciò meno produttivo tanto il lavoro quanto il capitale. Ogni paese ha vantaggi speciali di posizione, di clima, di fertilità ec., e collo scambio tutti ne potrebbero godere; ma il protezionismo elimina questi vantaggi, obbligando ciascuna nazione a produrre tutto e per ciò anche quello che potrebbe avere a migliori condizioni dall'estero. È vero che così si moltiplicano le industrie prevalenti dentro uno stesso paese, risparmiando le spese di trasporto occorrenti per far venir di fuori certi prodotti; ma la moltiplicità delle industrie non accresce la produzione totale e non è un bene per sè stessa, mentre le spese di trasporto sono ampiamente compensate dal vantaggio che un paese ha a consacrarsi soltanto alle industrie maggiormente proficue.

Eppure ad onta di queste ragioni il protezionismo si è alternato presso molti popoli col libero scambio e prevale ora quasi ovunque. Quali sono le cause di questa contraddizione fra la teoria e la realtà? Perchè se il libero

scambio è in generale benefico pei paesi che sono in commercio tra loro non viene adottato da tutti? In quali circostanze può giustificarsi il protezionismo? A queste domande possiamo dare le seguenti risposte:

1) Quando in un paese prevale l'agricoltura, come ramo di produzione fondamentale se non esclusivo, quando la popolazione è scarsa e le terre coltivabili sono abbondanti, quando il salariato non esiste e le varie industrie manifattrici sono esercitate da piccoli produttori indipendenti, allora il bisogno stesso di vendere all'estero le derrate agrarie esuberanti fa trionfare il libero scambio, come del pari esso trionfa nei paesi più progrediti, che non temono la concorrenza di altre nazioni e che hanno un commercio estero molto sviluppato, perchè tanto nel primo caso quanto nel secondo il libero scambio corrisponde perfettamente all'interesse generale.

2) Il progresso economico esige ad un certo punto lo sviluppo dell'industria manifattrice, ed il passaggio di un paese dallo stadio prevalentemente agricolo allo stadio prevalentemente industriale non si può compiere senza l'aiuto del protezionismo. Esso allora rappresenta un sacrifizio fatto dalla nazione, in vista di un vantaggio futuro. Il rincaro dei prezzi deteriora le condizioni economiche degli operai indipendenti, li obbliga a lavorare per conto dei capitalisti con un salario assai modesto, e rialza così i profitti industriali al livello di quelli dell'agricoltura, permettendo in tal modo lo sviluppo delle industrie manifattrici, prima trascurate o considerate come rami produttivi secondari e accessori. Ed anche quando questa trasformazione economica è completamente avvenuta, un dazio eccezionalmente elevato può giustificarsi per favorire

una specie particolare d' industria, che trova in paese le condizioni favorevoli, ma che nessuno vorrebbe iniziare per paura della concorrenza estera, tanto più temibile nei primi tempi. Tale protezionismo parziale e temporaneo è propugnato perfino dai più accentuati libero-scambisti.

3) Il protezionismo è adottato in certi casi speciali, ad onta dei suoi inconvenienti economici, per alti interessi nazionali di carattere non economico. Gli elementi che contribuiscono al benessere di una nazione sono vari, e può essere conveniente talvolta di promuovere gli uni a spese degli altri; e per ciò non c' è niente di assurdo nella proposta di sacrificare la ricchezza a qualche cosa di più importante e di più elevato. Per tale ragione s' impedisce la vendita di armi a stranieri, s' incoraggia la produzione all' interno dei mezzi di difesa pei quali non si vuol dipendere dall' estero, si proibisce d' impiegare più di un certo numero di marinai stranieri sulle navi nazionali ec. Alcuni vorrebbero applicare lo stesso principio anche al commercio che provvede derrate alimentari, temendo che dall'estero possa talvolta venir a mancare questo elemento così indispensabile per l'esistenza di un popolo. Ma siccome è nell'interesse dei paesi esportatori di vendere, non si è mai dato il caso che una nazione manchi di alimenti, allorchè ha i mezzi per pagarli.

4) Il libero scambio parte sempre da un punto di vista generale e presuppone identità d'interessi tra produttori e consumatori, tra le singole categorie di produttori, tra le varie classi sociali. Ora il protezionismo, pur danneggiando i consumatori, che ben di rado sono in grado di far sentire la loro voce, può recar profitto ai produttori, i quali riescono assai più facilmente a far prevalere

i loro interessi, o può vantaggiare alcuni produttori più potenti a danno di altri più deboli. Il protezionismo agrario danneggia gl'industriali, in quanto rincarando i viveri accresce le somme destinate a pagamento di salari, il protezionismo industriale alla sua volta danneggia i proprietari di terre, in quanto riduce le esportazioni di derrate agricole; e nella lotta tra capitalisti e proprietari riman sempre sacrificata la classe lavoratrice, la quale dell' aumento dei prezzi non ha per sè che gl' inconvenienti. E siccome gl'interessi parziali, potenti e ben rappresentati, s' impongono presso il governo, anche se provocano dei danni generali più gravi, non c'è da meravigliarsi che il protezionismo, emanazione di questi interessi parziali, prevalga quasi in ogni paese.

5) Il libero scambio rende necessario talvolta, a causa della concorrenza estera, il passaggio dei capitali da un'industria all' altra, che non è sempre facile, o impone la perdita di capitali impiegati stabilmente in industrie, divenute tutto ad un tratto poco o punto proficue. Per evitare l'una o l'altra di queste due cose, si ricorre al protezionismo, che anche qui danneggia tutti a vantaggio di pochi, perchè la società avrebbe interesse a favorire le trasformazioni industriali, mentre i capitalisti preferiscono senza dubbio di continuare coi processi produttivi già adottati, facendosi difendere con dazi dalla concorrenza estera, piuttosto che subire la perdita parziale o totale dei capitali impiegati. Ma l' unica cosa che potrebbe ammettersi in questi casi sarebbe un protezionismo temporaneo, che desse modo ai capitali circolanti di portarsi altrove, ai capitali fissi di logorarsi a poco a poco, e agli operai di cambiar mestiere, allo scopo di evitare una crisi

rovinosa per la produzione. Il quale procedimento lento e graduale è del resto sempre consigliabile, per la stessa ragione, ogni qual volta si faccia un cambiamento nella politica doganale, tanto se dal libero scambio si passa al protezionismo come se viceversa dal protezionismo si passa al libero scambio *.

CAPITOLO XV.

SVILUPPO DEI TRASPORTI E SUE CONSEGUENZE.

Nello stesso modo che la divisione del lavoro interpersonale dà origine allo scambio, con cui i beni passano da un individuo all'altro, così la divisione del lavoro interlocale dà origine al trasporto, per mezzo del quale i beni e le persone passano dall'uno all'altro luogo. Scambio e trasporto si completano a vicenda ed insieme costituiscono la circolazione della ricchezza. La quale se da un lato è resa possibile e sempre più facile dall'intervento di tutti quei mezzi di scambio, di cui abbiamo finora parlato, d'altro canto è resa possibile e sempre più facile dai mezzi di trasporto, che si prefiggono per iscopo di eliminare o di ridurre l'ostacolo che la distanza pone alle relazioni economiche e morali tra gli uomini.

* Cossa, *Introduzione*. — Smith, *Wealth of Nations*. — Cherbuliez, *Précis*. — Bastable, *International Trade*. — Roscher, *Handel ecc*. — F. Bastiat, *Sophismes Économiques*, Bruxelles, 185[illegible]. — H. Fawcett, *Free trade and protection*, London 1878. — H. George, *Protection or Free Trade*, New Jork, 1888. — S. N. Patten, *The economic basis of Protection*, Philadelphia, 1890. — U. Rabbeno, *Protezionismo Americano*, Milano, 1893.

In ogni mezzo di trasporto si distinguono tre elementi tecnici: la via, il veicolo e la forza motrice. Infatti per far passare da un posto ad un altro persone e beni occorre in primo luogo una via, su cui si possa compiere il movimento e che serva in qualche modo di base ad esso. La via compare nelle più svariate specie, in forme ora semplici, ora artificiali al massimo grado, col terreno stesso nelle foreste vergini e nei deserti, col sentiero formatosi spontaneamente per l'abituale passaggio di uomini nella medesima direzione, col mare, coi fiumi, colla strada lastricata, coi canali e con la ferrovia. In secondo luogo è necessario il veicolo. È vero che di esso può fare a meno il viaggiatore a piedi o un facchino che porta un peso sulle spalle, ma nella maggior parte dei casi non è possibile trasportare persone o merci, senza far uso di particolari veicoli, che si adattino alle diverse vie e sieno foggiati secondo l'uso a cui devono servire. Terzo strumento del trasporto è la forza motrice, che assume anch'essa i più diversi aspetti, andando dalla forza muscolare dell'uomo e degli animali alla forza di un piano inclinato, dell'acqua corrente, del vento, del vapore, dell'elettricità, della pressione dell'aria.

Ogni trasporto è produttivo, cioè creatore di nuove utilità, in quanto procura alle persone un piacere o un guadagno, e in quanto fa passare le merci da dove valgon meno a dove valgon più. Finchè in due paesi è uguale il prezzo di una stessa merce, nessuno pensa a trasportarla; appena una differenza di prezzo si manifesta sorge la possibilità economica del trasporto; più grande è questa differenza, più vantaggioso esso diventa e tanto più lontani possono essere i due paesi tra cui lo scambio av-

viene, perchè la differenza più grande nei prezzi copre la maggiore spesa del trasporto. D'altro canto ogni trasporto implica un costo, rappresentato da una certa quantità di lavoro e di capitale, destinata a vincere la resistenza dipendente dal peso e qualche volta dal volume della cosa da trasportarsi, oltre che dalla distanza da percorrersi. E poichè il valore dei prodotti non influisce per nulla nel costo del trasporto, questo diventa proporzionalmente sempre più piccolo per quanto più cresce il valore della cosa trasportata, rimanendo costante il suo peso. Così, dato che il trasporto di una tonnellata di merci costi 10 franchi, la spesa del trasporto verrà ad essere del 10 per cento se la merce vale L. 100 e di solo 1 per cento se vale L. 1000. Onde le merci che hanno un minor valore rispetto al loro peso o al loro volume, le merci più pesanti e più ingombranti, sono quelle che relativamente costano più a trasportarsi. La distanza pure influisce sul costo del trasporto, non solo per le crescenti spese che essa naturalmente provoca, ma anche per la diminuzione di valore che si ha col tempo in certe merci, come ad esempio nel ghiaccio, nel latte, nelle bestie che dimagrano, la quale deve essere compensata dall'aumento di valore che risulta per effetto del trasporto, ed anche per la perdita di interessi sul capitale costituito dalle merci che viaggiano, che rimane inoperoso durante tutto il periodo in cui si compie il viaggio.

E come in generale si dice che un'azione umana è tanto più perfetta economicamente per quanto più favorevole è il rapporto tra l'utile e il costo, mentre diventa anti-economica quando il secondo supera il primo, così in particolare anche nei mezzi di trasporto tutte le questioni che

studia la nostra scienza scaturiscono dal paragone tra questi due elementi opposti. Ad accrescere sempre più l'utile e a diminuire sempre più il costo tendono i progressi tecnici dei trasporti, i quali raggiungono tanto meglio il loro scopo, che è quello di vincere l'ostacolo che la distanza pone al passaggio di persone e di merci da un luogo ad un altro, per quanto questo passaggio avviene più rapidamente o per quanto avviene con meno spese. Nel primo caso una certa somma di sforzi vince in meno tempo una somma data di resistenza, nel secondo una certa somma di resistenze viene ad esigere una minor somma di sforzi; ma l'economia di tempo e l'economia di spese, che nella pratica possono manifestarsi separatamente, convergono entrambi allo stesso resultato: a diminuire la somma di sforzi necessaria per vincere una somma di resistenze, o in altri termini a realizzare in modo sempre più completo la legge del minimo mezzo.

Ma com'è possibile che l'elemento costo diminuisca nei mezzi di trasporto, mentre essi, perfezionandosi, esigono delle spese sempre maggiori? Dal sentiero appena tracciato alla strada ferrata, dal veliero al grande piroscafo, dal carro tirato da cavalli alla locomotiva col treno, il capitale impiegato non si accresce forse in proporzioni portentose? Ed allora in che cosa consiste l'economia? Consiste nel fatto che col progresso dei trasporti, in essi la spesa cresce in modo *assoluto*, ma diminuisce in modo *relativo*, in base alla legge dell'intensità crescente, la quale non è che un aspetto nuovo della legge del minimo mezzo.

In ogni produzione intervengono tre elementi: la natura, il lavoro ed il capitale, e dalla prevalenza dell'uno

o dell'altro di essi ogni stadio economico assume il suo carattere distintivo. Nei tempi più antichi domina soprattutto l'elemento natura: i boschi, le acque e i prati, con gli animali che vi trovano alimento, nutrono quasi spontaneamente una popolazione scarsa; in un secondo periodo, che incomincia a metà del medio evo, l'elemento lavoro diventa sempre più importante nella produzione; nel terzo periodo, che è anche quello in cui viviamo noi, il capitale dà l'impronta alla produzione, e delle due specie di capitale, il fisso e il circolante, il primo va sempre più acquistando la prevalenza sul secondo. Ora i sistemi di produzione in cui predominano la natura ed il lavoro, si chiamano sistemi *estensivi*, quelli in cui prevale il capitale *intensivi*, onde il progresso della produzione tende a condurre questa verso un grado d'intensità sempre più elevato, e a tale tendenza obbediscono anche i mezzi di trasporto.

Anche nei trasporti, infatti, prima prevale la natura, quando si seguono i sentieri o si percorre il mare vicino alle coste, quando si adoprano come veicoli gli animali o tronchi d'albero, quando la forza motrice è data dalla corrente d'un fiume; prevale il lavoro, quando s'incominciano a scavare strade, a far dei carri o delle piccole navi, e a servirsi dell'uomo stesso come forza motrice per terra o per acqua; prevale poi il capitale e specialmente quello fisso con le strade ferrate, i porti e i tagli degl'istmi, coi vagoni e con le grandi navi in acciaio, colle macchine a vapore o elettriche. In tal modo le spese per la via, il veicolo e la forza motrice crescono di continuo, ma cresce ancor di più l'efficacia di questi tre elementi tecnici. Se con un carro con 100 di spesa si trasportano 10 unità di una merce, se con un treno con 1000 di spesa si traspor-

tano 1000 unità, il costo complessivo nel secondo caso è 10 volte più grande, ma il costo individuale è 10 volte più piccolo. In generale quando l'aumento nella quantità di lavoro e di capitale impiegata accresce in una proporzione maggiore il prodotto complessivo, l'aumento delle spese provoca un incremento continuo del reddito netto e una riduzione nel costo di ogni singolo atto di trasporto.

Ma perchè l'aumento assoluto di spese generi una diminuzione nel costo relativo di ogni unità trasportata, si deve sempre tener conto della utilizzazione possibile dei mezzi di trasporto. Fino a che la maggiore spesa fa crescere più che proporzionalmente il prodotto, il passaggio ad una maggiore intensità è vantaggioso; il che succede finchè l'ultimo incremento di spesa diventa uguale all'ultimo incremento di prodotto; d'allora in poi l'aumento di prodotto, divenuto sempre più piccolo, non copre più gli ulteriori aumenti di spesa, onde una maggiore intensità cessa di esser proficua. Supponiamo che per un dato mezzo di trasporto la spesa, il prodotto lordo e il reddito netto sieno in queste proporzioni:

Spesa	10	12	14	16	18	20
Prodotto lordo	15	18	21	23	24	25
Reddito netto	5	6	7	7	6	5

Fino al terzo termine l'aumento di spesa accresce più che proporzionalmente il prodotto lordo e per ciò anche il reddito netto; al quarto termine l'aumento di quest'ultimo si arresta e poi declina; onde a questo punto ogni ulteriore impiego di capitale e lavoro cessa di esser vantaggioso.

Dall' ampiezza del prodotto lordo e dalla utilizzazione

possibile dei mezzi di trasporto si determina, dunque, l'intensità a cui essi possono giungere, la quale per ciò dipende dalle condizioni economiche di ogni luogo e di ogni tempo, e varia secondo il variare di queste. È questa la ragione per cui i mezzi di trasporto più progrediti non sono sempre preferibili economicamente. È un progresso il treno di fronte alla diligenza, il piroscafo di fronte al veliero o alla barca, la posta di fronte al procaccia; ma quando il movimento è scarso, i mezzi meno perfetti e meno costosi diventano più proficui, perchè sono i soli che riescano a tenere le spese ad un livello più basso del prodotto lordo, necessariamente assai limitato. E siccome la ricchezza, gli scambi. ed il movimento di persone e di merci si accrescono di continuo col progresso economico, così esso prepara le condizioni favorevoli allo sviluppo dei mezzi di trasporto, i quali diventano sempre più intensivi e più efficaci, assorbono una maggior quantità di lavoro e di capitale, e per tal modo compiono il loro ufficio con crescente sicurezza, comodità, regolarità e rapidità, pur esigendo una spesa unitaria sempre più piccola.

Questo sviluppo dei mezzi di trasporto dà luogo a molte conseguenze economiche e sociali, di cui ci limitiamo ad enumerare le seguenti più degne di rilievo:

1) Le spese di trasporto sono una parte non trascurabile delle spese per la formazione dei prodotti, e non solo di quelli che si ottengono lontani dal luogo in cui vengono consumati, giacchè le spese necessarie per importare materie prime, materie sussidiarie e strumenti, per trasmettere i prodotti compiuti al luogo di consumo, pei viaggi intrapresi a scopo commerciale, fanno parte del costo di produzione delle derrate e delle merci; onde ogni

diminuzione di queste spese fa ribassare il costo e per ciò anche il prezzo dei prodotti. Tale vantaggio, che si estende sull'intero campo economico, ha poi una portata anche maggiore pei prodotti che hanno un peso o un volume elevato rispetto al loro valore, i quali, come abbiamo detto, risentono in modo più efficace gli effetti di ogni più piccola variazione nelle spese di trasporto.

2) La riduzione di queste spese, unita ad una maggior velocità nei viaggi, ha inoltre esteso l'esito dei prodotti, permettendo il trasporto di molti di essi, che una volta avevano un mercato esclusivamente locale: basti citare come esempio caratteristico l'importazione in Europa di carne macellata fresca, che viene dall' America o dall'Australia. E poichè l'esito dei prodotti si estende lungo la linea che parte dal luogo di produzione, l'esito medesimo cresce, col perfezionamento dei trasporti, nella stessa misura in cui un cerchio acquista in superficie coll'allungamento del raggio.

3) L'estendersi dell' esito di merci e derrate è vantaggioso ai produttori, che possono più facilmente vendere in quei paesi dove i prezzi sono più alti, ed è vantaggioso pure ai consumatori, che possono far gli acquisti in quei paesi dove i prezzi son più bassi. Coi mezzi di trasporto rapidi e a buon mercato, non è più possibile che in un luogo sovrabbondino certi prodotti e che in un altro scarseggino o manchino del tutto, e non è più possibile neanche quella differenza nei prezzi locali, che una volta era così comune e così sensibile. I prezzi si equilibrano, e aumentano, dove l'offerta era superiore alla domanda, perchè l' offerta esuberante trova un facile sfogo altrove, diminuiscono dove, la domanda era superiore al-

l'offerta, perchè i consumatori trovano altre vie per soddisfare i loro bisogni. Difatti il prezzo delle derrate alimentari è andato aumentando in questi ultimi anni nei paesi produttori, mentre è diminuito sempre più presso le nazioni importatrici, che hanno trovato in tal modo un largo compenso alla deficienza della produzione nazionale.

4) Lo sviluppo dei trasporti elimina le differenze di stagioni, di clima, di fertilità e di produzione per ogni paese, permettendo di far venire il grano in ogni epoca dell'anno da quella regione che in quel dato momento ha il raccolto pronto, di far venire gli erbaggi di fuori prima che in patria sia la stagione adatta, d'importare nei paesi freddi i prodotti dei paesi caldi e viceversa. Così i consumi si trasformano completamente, e anche le classi meno abbienti, anche i popoli meno beneficati dalla natura, possono godere d'innumerevoli cose messe alla loro portata da un sistema perfezionato di mezzi di trasporto.

5) La possibilità che ha ogni paese di consumare i prodotti degli altri paesi permette ad ognuno di essi di consacrarsi a quei dati rami di attività economica, pei quali possiede condizioni naturali favorevoli e speciali attitudini. Ne risulta, così, una divisione internazionale del lavoro, che accresce a dismisura la ricchezza generale, perchè ogni paese, dando un grande sviluppo a quelle industrie nelle quali ha una certa superiorità e rinunziando a produrre ciò che può ottenere dagli altri a migliori condizioni, rende molto più efficace la produzione, sfrutta meglio i vantaggi naturali od acquisiti che possiede, e rafforza le attitudini speciali che già gli davano una posizione eccezionale. Ciascun ramo d'industria non provvede più ai soli bisogni locali; l'estendersi del consumo spinge

ad ampliare sempre più la produzione; ed il passaggio dai piccoli opifici alle grandi fabbriche fa raggiungere tutti i vantaggi inerenti all'esercizio in grande delle industrie.

6) In seguito a queste modificazioni nell' indirizzo dell' attività economica di ogni paese, il carattere della produzione nazionale si cambia radicalmente, quando si moltiplicano gli scambi tra regioni che si trovano ad uno stadio assai diverso di progresso economico. I paesi meno progrediti, che hanno popolazione scarsa, abbondanza di terre e pochi capitali, si trovano in condizione vantaggiosa per dare una maggiore estensione all' agricoltura, mentre i paesi più avanzati, in cui la popolazione è densa, alto il valore del suolo e i capitali sovrabbondano, hanno interesse a dare impulso alle industrie manifattrici. E così sorge una separazione tra stati agricoli e stati industriali, che commerciano tra di loro, permutando i prodotti di una industria altamente progredita con gli alimenti e le materie prime ottenute da una coltivazione estensiva, e dando alle relazioni di scambio un carattere più intimo e quasi indissolubile. Così se i trasporti per terra e per mare trasformano le singole economie nazionali in una grandiosa economia mondiale, questa alla sua volta ha bisogno per vivere e svilupparsi di un sistema di trasporti sempre più completo, più esteso e più perfetto.

7) Data questa separazione dei rami d' industria tra paese e paese, il commercio diventa sempre più intenso, perchè ciascuna nazione non pretende più di far tutto da sè, ma preferisce di consacrare la sua attività a pochi prodotti, ottenendo in cambio di questi dal di fuori tutti gli altri che le occorrono. Lo sviluppo del commercio, dunque, non è altro che la manifestazione esterna dei progressi

avvenuti nei trasporti; ma questi progressi alla lor volta influiscono sulla costituzione interna del commercio stesso, in quanto rendono più sicuro, più regolare e più rapido il passaggio di derrate e di merci da un luogo ad un altro. Quale enorme differenza esiste sotto questo rapporto tra i mezzi di trasporto dei nostri giorni e quelli di tempi neanche tanto lontani da noi! Una volta i viaggi erano lenti, gli arrivi potevan ritardare di settimane o di mesi, i rischi erano infiniti e grandissimi; ora i sinistri sono meno frequenti e l'assicurazione ne elimina gli effetti economici, i trasporti sono rapidi e a buon mercato, le partenze e gli arrivi avvengono con la massima puntualità, onde le speculazioni commerciali acquistano una base certa e solida, potendosi prevedere esattamente il tempo necessario a compierle, le spese relative ecc.

8) Col perfezionamento dei trasporti passano da un paese all'altro non solo i prodotti destinati al consumo, ma anche quelli destinati a nuove produzioni rappresentanti i vari elementi del capitale. Nei paesi meno progrediti il capitale scarseggia e rende molto, in quelli più progrediti il capitale abbonda e non trova facilmente impiego; ora col trasferimento dei mezzi produttivi da quest'ultimi paesi ai primi, si pareggiano in parte le condizioni economiche di entrambi e si elimina la differenza nel reddito del capitale. È vero che questo trasferimento si compie spesso per mezzo della moneta, o meglio ancora per mezzo di lettere di credito, onde parrebbe che il buon mercato dei trasporti vi dovesse avere poca influenza; ma la moneta ed il credito, come già sappiamo, non sono che i segni provvisori del trapasso dei capitali, il quale in fin dei conti avviene sempre col passaggio effettivo di materie e di

strumenti destinati alla produzione, reso tanto più facile e meno costoso per quanto più rapidi e più a buon mercato sono i mezzi di trasporto.

9) Il progresso dei trasporti tende inoltre a pareggiare la rendita della terra tra i varî paesi. Nelle regioni, dove la popolazione è scarsa, non si arrivano a coltivare tutte le terre disponibili e si coltivano per ciò i terreni più fertili o meno distanti, onde le differenze nel reddito che essi dànno sono minime e minima è dunque la rendita, intesa nel significato speciale che spiegheremo meglio nel Libro terzo; mentre invece nelle regioni più densamente popolate, dovendosi coltivare, con la massima intensità, tutti i terreni, buoni o cattivi che siano, il costo di produzione si regola di necessità su quelli cattivi, e quelli buoni ottengono una rendita assai elevata. Ora i mezzi di trasporto tanto progrediti, permettendo l' esportazione di prodotti agrari dalle regioni meno popolate, fanno rialzare in queste la rendita, che ribassa invece nei paesi più avanzati, i quali possono ricevere di fuori le derrate alimentari ad un costo molto più basso, e rinunziare per ciò alle coltivazioni più ingrate e meno proficue.

10) Siccome poi il progresso dei trasporti ha facilitato, oltre che il trasferimento delle cose. anche quello delle persone, così si è reso più mobile pure il lavoro, diminuendo grandemente le differenze nei salarî tra i varî luoghi, Un tempo erano soltanto i ricchi o i benestanti, che potevano cambiare residenza per andare ad impiegare le loro attitudini e i loro mezzi là dove si presentavano migliori prospettive di guadagni; ai nostri giorni anche la classe lavoratrice non si sente più legata ad un dato punto del territorio nazionale, perchè col perfezionamento dei tra-

sporti gli operai che non trovano in una regione salari sufficienti, possono senza troppa spesa e con poca perdita di tempo, recarsi altrove in cerca di salari più alti. In tal modo, e per mezzo anche di quel processo che abbiamo spiegato nel numero precedente, la condizione economica delle classi lavoratrici nei paesi vecchi migliora sotto due punti di vista: perchè con l' importazione di derrate dai paesi nuovi si riduce il prezzo degli alimenti necessari agli operai, e perchè con l'emigrazione di lavoratori diminuisce l'offerta di lavoro.

11) A queste conseguenze economiche dello sviluppo dei trasporti vanno connesse pure delle conseguenze di carattere più generale, su cui dobbiamo limitarci a pochi cenni di sfuggita. I trasporti perfezionati producono dei benefici effetti: *a*) d' ordine *intellettuale*, col diffondere le idee, le scoperte e le notizie, col rendere internazionali le scienze, le arti e la letteratura, con l'accrescere l' istruzione per mezzo dei viaggi ec.; *b*) d' ordine *morale*, col fare scomparire i pregiudizi contro lo straniero, coll'affratellare i popoli, collegandone gl'interessi per mezzo del commercio, collo stabilire una legislazione internazionale rispetto alle misure, alle monete, ai brevetti, al lavoro ec.; *c*) d'ordine *politico*, col facilitare la formazione degli stati nazionali, col dare unità direttiva all'amministrazione pubblica, permettendo un sano accentramento, col garantire la sicurezza all'interno e la difesa del paese contro gli attacchi esterni, facendo accorrere l'esercito dove la sua presenza può esser più necessaria e specialmente consentendo una rapida mobilizzazione delle forze armate verso i confini ec. *.

* E. Sax, *Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirthschaft*,

CAPITOLO XVI.

Caratteri dei vari mezzi di trasporto.

I mezzi di trasporto si possono riferire a vie di terra o a vie acquee. Le une comprendono le strade ordinarie e le strade ferrate; le altre comprendono il mare, su cui si esercita la navigazione, che da esso prende il nome di marittima, e i laghi, i fiumi e i canali, che insieme costituiscono quella che si chiama navigazione interna. Strettamente connessi coi mezzi di trasporto sono i mezzi di comunicazione, ossia la posta, il telegrafo e il telefono, i quali ora ricevono aiuto dai primi, come la posta che non avrebbe raggiunto il suo grado attuale di sviluppo senza le ferrovie e la navigazione per mare, ora prestano aiuto ai mezzi di trasporto medesimi, come il telegrafo senza di cui le strade ferrate non potrebbero funzionare.

Le strade comuni furono per molti e molti secoli l'unico mezzo di trasporto per terra; ma con esse il trasferimento dei beni da un luogo ad un altro era assai lento e costoso, onde doveva limitarsi alle merci più preziose e non ottenibili altrove, mentre i prodotti più importanti di consumo generale non potevano avere che un esito localizzato. Una nuova êra nella storia dei trasporti terrestri cominciò con l' applicazione alle strade delle rotaie e con la scoperta

Wien, 1878-79. — R. v. der Borght, *Das Verkehrswesen*, Leipzig, 1894. — G. Cohn, *System der Nationalökonomie*, III, Stuttgart, 1898. — Cherbuliez, *Précis*. — Lehr, *Grundbegriffe*. — A. De Foville, *L'Industrie des Transports dans le passé et dans le présent*, Paris, 1893. — C. Supino, *La Navigazione dal punto di vista economico*, Torino, 1900.

della locomotiva. Questi due progressi della tecnica fecero diminuire il costo dei trasporti tanto per le merci come per le persone, accrebbero in misura assai elevata la velocità, permisero il trasferimento di prodotti in grandi masse, dettero una maggiore regolarità alle partenze e agli arrivi, aumentarono la sicurezza e la comodità dei viaggi per le persone, ridussero i danni derivanti dalle intemperie, da guasti ec. per le merci e diminuirono, per ciò, anche le spese di assicurazione.

Se le ferrovie costituiscono un mezzo di trasporto relativamente di recente invenzione, il mare è stato, invece, fin dai tempi più antichi la via più importante del traffico mondiale, tanto che le prime civiltà sorgono in vicinanza delle sue rive ed anche ai nostri giorni la lontananza da quello è uno dei più grandi ostacoli al commercio. Come mezzo di trasporto il mare ha l' immenso vantaggio di essere una via data dalla natura già pronta per il servizio che deve compiere, senza bisogno di consacrarvi spese di impianto e di conservazione, e di essere una via facile, che permette l'uso di veicoli di dimensioni grandissime e il trasporto contemporaneo di un' immensa quantità di persone e di merci. E le caratteristiche stesse di questa via dànno ad essa un tal predominio sopra gli altri due elementi tecnici del trasporto da fare in modo che, ad onta dei perfezionamenti avvenuti nel veicolo e nella forza motrice, non si possa parlare nella navigazione marittima di una vera rivoluzione qual' è quella che si è manifestata negli altri mezzi di trasporto con l'applicazione del vapore, ma semplicemente di un progresso lento, graduale e continuo. Ma ciò che maggiormente distingue dagli altri mezzi di trasporto la navigazione, è che in essa la via è completa-

mente libera, aperta a tutti, e utilizzabile da molti contemporaneamente, onde la concorrenza può avervi un assoluto predominio, assumendo anzi un carattere internazionale. Il che porta come conseguenza che le nazioni economicamente più progredite o che si trovano in condizioni eccezionalmente favorevoli rispetto a tale industria sono in grado di dare a questa un grandissimo sviluppo e di andare ad esercitare la navigazione, coi mezzi migliori di cui dispongono, anche presso i paesi più arretrati o in condizioni più sfavorevoli, mentre ciò non potrebbe succedere negli altri mezzi di trasporto, come strade comuni, canali o ferrovie, che agiscono solo all'interno e che ogni stato può costruire nella qualità e nel modo che più crede opportuni, senza temere la concorrenza degli stati esteri.

Anche la navigazione interna, cioè quella che si esercita su vie acquee che scorrono dentro terra, ha il vantaggio di adoprare veicoli piuttosto grandi, che tengono a galla carichi corrispondenti al peso del volume d'acqua spostato dal bastimento e che si possono muovere con una minima spesa di trazione, permettendo il trasporto di grandi masse a condizioni oltremodo vantaggiose; ma sui laghi, sui fiumi e sui canali non si arriva mai a quel facile impiego delle forze meccaniche, all'ampiezza dei veicoli, alla massa di merci caricate e al buon mercato del trasporto, a cui si giunge nella navigazione marittima. Essa non rimane mai impedita per insufficienza d'acqua, nè per il ghiaccio, almeno sulle vie principali del traffico mondiale; non ha mai da superare quei dislivelli, che nella navigazione interna rendono necessari impianti colossali e costosi e fanno perdere tanto tempo ai bastimenti; non esige lavori per regolare la via da percorrersi che è data dalla natura. Ma

se la navigazione interna subisce spesso delle interruzioni ed offre un trasporto meno economico, meno rapido e meno regolare, essa si rifà in piccola parte di questa inferiorità innegabile e manifesta in tre modi: 1) per il fatto che essa può penetrare dentro terra, rendendo possibile il trasporto di merci o derrate prodotte lontane dal mare; 2) perchè mentre sul mare l'uomo non diventa mai padrone degli elementi, che spesso mettono in pericolo le navi, invece sui laghi, sui fiumi e sui canali i rischi sono insignificanti e minime sono le spese di assicurazione; 3) perchè il carico e lo scarico delle merci si fa più facilmente, lungo tutta la linea navigabile, senza essere limitato a determinate stazioni.

I vantaggi e gl' inconvenienti propri della navigazione interna non si manifestano in modo sempre uguale nelle varie specie di vie acquee. I mari interni e i laghi consentono dei veicoli più grandi, ma hanno una cerchia più ristretta di traffico di fronte ai fiumi e ai canali, che penetrano dentro terra con tratti più o meno lunghi. Alla lor volta i fiumi sono superiori ai canali, in quanto permettono, a causa della maggior larghezza, l' impiego di grosse navi, e pongono limiti meno angusti all'uso delle forze motrici meccaniche, rendendo possibile un traffico più rapido, mentre nei canali la via meno ampia costringe ad una condotta più prudente sotto questo rapporto per non danneggiare le rive. Nei canali sono minori le spese di manutenzione, ma quelle d'impianto superano il costo della regolarizzazione o della canalizzazione dei fiumi. In questi la corrente facilita il trasporto a valle, ma rende più difficile il trasporto a monte; mentre nei canali questa differenza scompare, come spariscono pure molti pericoli

che offrono i fiumi, a causa della irregolarità del loro letto. Anche i mutamenti nel livello dell'acqua costituiscono un grave inconveniente pei fiumi, il quale invece può esser facilmente evitato nei canali mediante buoni impianti, che impediscono il troppo rapido afflusso o deflusso della corrente; d'altro lato l'agghiacciarsi dell'acqua per l' abbassamento della temperatura è molto più probabile nei canali che non nei grandi fiumi, che si muovono con maggior velocità. I corsi d'acqua naturali sono, secondo l' immagine di Pascal, delle strade che camminano, ma che camminano dove voglion loro, i corsi d'acqua artificiali invece si fanno passare dove vogliamo noi e per ciò dove il loro passaggio è più utile per il commercio.

Tra le ferrovie e la navigazione marittima non può esistere concorrenza altro che quando si tratta di ferrovie litoranee e di navigazione di cabotaggio, mentre quando si tratta del commercio dell' Europa con le sue isole, con l'America e con l'Australia il mare diventa la via unica a nostra disposizione e che non teme la concorrenza di alcun altro mezzo di trasporto. Ma tra le ferrovie e la navigazione interna, invece la concorrenza sorge immancabilmente, perchè le une e l'altra sono mezzi di trasporto di carattere nazionale. Le ferrovie compiono i trasporti in modo più veloce e più regolare, ma più costoso, e per ciò oltre aver la preferenza nei viaggi delle persone, attraggono facilmente il traffico, a cui preme la rapidità e la puntualità. Le vie acquee sono più adatte per le merci voluminose o pesanti, per le merci pericolose o che non sopportano lo scotìo delle ferrovie, e soprattutto per le merci povere che non sono trasportabili se non con una spesa minima. Ma questa separazione tra i compiti dei

due mezzi di trasporto può subire delle modificazioni per ragioni locali, per effetto delle masse di prodotti da trasportarsi, per l' intensità del traffico, per l' applicazione delle forze meccaniche anche alle vie acquee, per le distanze maggiori o minori da percorrersi ec. Così, ad esempio, nelle grandi distanze risaltano maggiormente i vantaggi ed i danni di ciascun mezzo di trasporto. Più è breve il percorso che deve fare una merce, meno essa è disposta a servirsi delle vie navigabili, perchè il trasporto meno rapido, l'incertezza delle consegne e i pericoli maggiori non sono compensati dal buon mercato; quando invece il percorso è lungo, tanto più facilmente potrà essere preferita la via navigabile alle ferrovie. Ma se nelle vie acquee il buon mercato opera più intensivamente allorchè si riferisce a lunghi tratti, d'altro lato in questi diventano anche più sensibili la lentezza del trasporto e i ritardi degli arrivi, mentre nelle ferrovie la maggior distanza rende più vantaggiosa la rapidità, che diventa pure più costosa. La scelta, dunque, dipende dall' importanza che volta per volta si attribuisce o al buon mercato del trasporto o alla velocità e alla puntualità.

I mezzi di trasporto, e specialmente quelli interni, aventi necessariamente un carattere nazionale, devono essere sempre o in un modo o nell'altro sotto il controllo dello Stato; e ciò per le seguenti ragioni:

1) Il progresso economico tende, come abbiamo visto, ad accrescere le spese d' impianto nei trasporti, onde i capitali che vi si consacrano assumono tali proporzioni da diventare inaccessibili alle forze dei privati. Tanto più che questi capitali prendono in gran parte la forma di capitali fissi, che danno degli utili per un periodo assai

lungo di tempo, incerti nel loro ammontare, e soggetti a continue oscillazioni per un' infinita varietà di cause; e per ciò si tratta sempre d' impieghi che presentano un certo rischio e che non attraggono i capitalisti, specialmente in quell'epoche e in quei paesi, in cui la ricchezza non è ancora molto abbondante. Ora se lo stato deve necessariamente esplicare la sua azione, quando i privati non possono, per mancanza di mezzi, o non vogliono, per mancanza d' iniziativa o di convenienza, assumersi certi compiti, è naturale che, date queste condizioni, debba intervenire nella costruzione e nell'esercizio dei mezzi di trasporto. Tale intervento diretto dello stato non cresce, però, in proporzione colla maggior costosità degl'impianti, derivante dal progresso economico, perchè questo progresso accresce nello stesso tempo i mezzi pecuniari a disposizione dei privati, ed essi allora si trovano in grado di prendere l' iniziativa di quelle imprese, che una volta erano riserbate allo stato soltanto.

2) Nei mezzi di trasporto il monopolio è il sistema più economico. Gl' impianti costosi devono essere sfruttati al massimo grado possibile e devono avere un rapido ammortamento per evitare la perdita dei capitali impiegati; ora questo doppio scopo si raggiunge concentrando tutto il movimento sopra il mezzo di trasporto che già esiste, mentre non si raggiungerebbe se il movimento stesso si dovesse repartire sopra più mezzi di trasporto. Una seconda strada, una seconda ferrovia, un secondo servizio di posta fa raddoppiare le spese d' impianto e di esercizio, ma lascia invariato il prodotto lordo, che viene ad esser suddiviso tra due imprese; onde ognuna di esse introita di meno pur sopportando le stesse spese di prima. E si

noti che per avere una concorrenza efficace non bastano due sole imprese dello stesso genere, che si possono facilmente metter d' accordo, ma ce ne vogliono di più, accrescendo così in proporzioni maggiori il costo di ogni singolo atto di trasporto, a misura che aumenta il numero delle imprese concorrenti. Ma la concorrenza è un freno salutare contro l'eccessivo prevalere degl' interesssi individuali ed è un garanzia per il pubblico; per cui se nei mezzi di trasporto la concorrenza è impossibile, perchè anti-economica, è necessario trovare ad essa un sostituto, il quale non può esser dato che dall' intervento del governo, come rappresentante della collettività e degl'interessi generali di essa.

3) I mezzi di trasporto non possono considerarsi come un' industria qualunque, ma sono sempre uno strumento di civiltà e di progresso, che arreca immensi benefici economici e sociali. Ora i privati pensano soltanto al guadagno immediato, non si preoccupano se il ribasso dei prezzi, pur portando una perdita per il momento farà in seguito aumentare il traffico o darà impulso a qualche ramo di produzione, non possono tener conto di tutti quei vantaggi, che risultano dallo sviluppo dei trasporti e che non sono calcolabili in danaro. Ma queste circostanze interessano invece lo stato, che mira a raggiungere degli scopi più elevati di utilità sociale o politica, che pensa al presente e anche all'avvenire, che cerca favorire l' incremento della ricchezza nazionale, e che indirizza verso questi intenti la costruzione e l'esercizio dei vari mezzi di trasporto.

4) I quali, oltre a ciò, per essere efficaci e per compiere nel miglior modo possibile il loro ufficio devono avere una certa unità ed uniformità di organizzazione.

Ogni singola strada deve essere in relazione con le altre; ogni ferrovia ed ogni canale devono considerarsi come parti di una rete generale che verrà costruita a poco a poco; strade, canali e ferrovie devono intrecciarsi sistematicamente per raggiungere il massimo effetto utile; le linee secondarie devono essere in rapporto con quelle principali, e per ogni ramo di trasporto si deve avere la possibilità di una circolazione estesa ed ininterrotta dei veicoli, costruiti, per ciò, nello stesso modo e colle stesse dimensioni. Pretendere tutto questo dai privati sarebbe assolutamente assurdo: essi non impianterebbero mezzi di trasporti che dove rendon di più o dove almeno fosse garantito un profitto sui capitali impiegati, metterebbero tariffe più alte dove il movimento scarseggiasse, farebbero le costruzioni con criteri speciali, senza tener conto degli altri mezzi di trasporto esistenti o che potessero sorgere in seguito, sarebbero, insomma, assai facilmente condotti a trascurare gl' interessi collettivi, che pur hanno tanto importanza su tale argomento.

Il compito dello stato non è sempre uguale per tutti i mezzi di trasporto. Nella navigazione marittima, che percorre una via libera, accessibile a tutti, aperta alla concorrenza più sfrenata, lo stato si limita a misure di sicurezza, alla polizia dei porti, alla sorveglianza di certi passaggi, a requisire le navi in caso di guerra ec., senza però intervenir mai a regolare i sistemi di esercizio di tale industria. Nelle strade comuni e nei canali, la costruzione e il mantenimento delle vie riguardano la competenza dello stato, mentre i veicoli e i motori sono sotto l'esclusivo controllo dell'attività privata. Nelle ferrovie e nei mezzi di comunicazione gli elementi tecnici sono inseparabili, la concor-

renza è inammissibile e lo stato interviene a regolare, in modo diretto o indiretto, l'insieme del servizio.

Ma l'intervento dello stato nel controllare o regolare i mezzi di trasporto non significa che esso debba sempre assumere direttamente questo genere d' imprese, le quali possono essere benissimo affidate a privati, senza che per ciò lo stato rinunzi ai compiti che gli spettano nell'ordinamento e nell'alta sorveglianza dei trasporti di un paese. Indipendentemente da ciò sorge la questione sulla preferenza da darsi allo stato o ai privati per l'assunzione di questo servigio. La questione si riferisce sopratutto alle ferrovie, e non ha più l' importanza che le si attribuiva una volta, se si pensa che esse non sono mai assunte da individui, nei quali sarebbero più forti l'interesse personale e l' iniziativa, ma da società per azioni, che agiscono per mezzo d' impiegati come lo stato, e che d'altro canto esso non può mai esimersi, come abbiamo detto, dall'esercitare un controllo continuato sulle ferrovie anche quando le concede a società private. Posta così la questione, la differenza tra l'uno e l'altro sistema diventa meno sensibile, e la scelta tra i due dipende da circostanze di luogo e di tempo, e principalmente dalla bontà dell' amministrazione dello stato e dalla valentia dei suoi impiegati. In generale si può dire che l'assunzione diretta delle ferrovie da parte dello stato dà maggiori soddisfazioni agl' interessi sociali, perchè esso si muove senza dubbio in regioni più elevate, pr prendere più liberamente le misure richieste dalla situazione interna o dalla difesa del paese, può avere un campo più esteso per venire in aiuto alla industria nazionale. Ma d' altra parte lo stato è esposto a lasciarsi trascinare troppo oltre, concedendo più del do-

vere alle influenze politiche, onde per sottrarre ad esse la gestione delle ferrovie, l'esercizio privato può diventare preferibile, ad onta che le società assuntrici, andando allo eccesso opposto, mirino troppo esclusivamente a raggiungere il massimo reddito netto a loro benefizio *.

CAPITOLO XVII.

Prezzi e tariffe dei trasporti.

In ogni servizio che lo stato rende ai cittadini il rimborso delle spese o il pagamento può farsi con tre sistemi, che si riannodano intimamente ai due principi di organizzazione economica spiegati nel capitolo VIII del Libro I. Si può seguire il *principio sociale*, con cui il costo del servigio si considera come spesa pubblica ed è coperto dai cittadini col pagamento dell' imposta, ognuno contribuendo in proporzione dei suoi mezzi e non in rapporto all'utilità che riceve. Si può seguire il *principio individuale*, con cui il servigio si paga da ognuno in proporzione esatta dell' utilità che riceve, in modo da coprire le spese provocate volta per volta, lasciando inoltre un profitto allo assuntore dell' impresa. Si può seguire, infine, un principio, che sta fra i due e che potrebbe chiamarsi *principio misto*,

* Sax, *Verkehrsmittel.* — v. d. Borght, *Verkehrswesen.* — Roscher, *Handel ec.* — Schoenberg, *Handbuch.* — A. T. Hadley, *Railroad Transportation*, New York, 1885. — A. Picard, *Traité des Chemins de fer*, Paris, 1887. — C. Supino, *La Navigazione Interna in relazione agli altri mezzi di trasporto*, Roma, 1902.

con cui l'elemento sociale viene contemperato dall'elemento individuale, facendo pagare il servigio in parte complessivamente da tutti, e in parte, con un'aggiunta, da chi lo riceve, in modo da coprire le spese nell' insieme, ma non caso per caso o volta per volta. Si applica il primo principio, quando si tratta di un servigio utile a tutti, la cui utilità è incommensurabile individualmente e il cui costo è indivisibile; il secondo quando si può calcolare la spesa provocata da ognuno e l' utilità che ognuno riceve; il terzo quando si tratta di servigi utili in particolar modo agl' individui che li richiedono, ma vantaggiosi nello stesso tempo anche alla collettività.

Questi principi possono essere applicati in vario modo ai diversi mezzi di trasporto. Nelle strade comuni, aboliti i pedaggi che ostacolavano la circolazione delle persone e delle merci, si applica ormai quasi ovunque il primo principio; si applica il secondo nella navigazione marittima, nei cavi sottomarini, nel telefono; nella navigazione interna si adotta di solito il principio sociale rispetto alla via e il principio individuale rispetto al veicolo e alla forza motrice; quest'ultimo principio si applica alle ferrovie in molti casi, ma in esse molto più spesso prevale il principio misto; e questo principio, infine, è quello pure che predomina per la posta e per il telegrafo. In generale si può dire che quando i mezzi di trasporto servono a pochi, è preferibile che sieno amministrati in base al principio individuale, quando servono a molti in base al principio misto, quando servono a tutti in base al principio sociale. Il principio individuale è caratteristico delle imprese private di trasporto, che però possono anche adottare il misto, per mezzo di sovvenzioni concesse dallo stato, le quali

rimborsino la parte di utile avente impronta sociale; ma allorchè si deve seguire il principio sociale l'impresa privata è inattuabile ed il mezzo di trasporto deve esser assunto direttamente dallo stato, che è il rappresentante legittimo della collettività.

Il prezzo dei trasporti è normalmente compreso tra due limiti uno minimo ed uno massimo. Il limite minimo è dato dal costo del trasporto medesimo, giacchè al di sotto di quello un capitalista, che esercitasse l'impresa a scopo di lucro, rinunzierebbe ad offrire i suoi servigi. Lo stato, però, può accettare un prezzo inferiore al costo o può pagare la differenza ad una impresa privata, quando si tratti di provvedere ad un interesse sociale. Il limite massimo è dato dal valor d'uso del trasporto, cioè dall' importanza che ha ogni viaggio per i passeggieri o dall' incremento di prezzo che le merci subiscono nel passare da un luogo ad un altro, perchè si rinunzierebbe a questo servigio, quando ciò che si deve pagare per esso superi il vantaggio che da esso si attende.

La determinazione del costo nei trasporti non è tanto facile a farsi e si presenta in un modo tutto speciale, data la prevalenza che in essi ha il capitale fisso. Questo, infatti, per essere impiegato economicamente, esige che la quantità di prestazioni ottenute sia tale da coprire gli interessi e la quota d' ammortamento. Gl' interessi sono una grandezza costante, qualunque sia l'utilizzazione possibile del mezzo di trasporto, ed è una grandezza costante anche la quota d'ammortamento in quanto il capitale fisso si deteriora per influenze naturali anche se non viene adoprato. Si comportano allo stesso modo pure molte spese di esercizio, che non crescono proporzionalmente col cre-

scere delle prestazioni utili, giacchè una certa quantità di capitale circolante e di lavoro è necessaria per mettere in azione il capitale fisso e serve fino ad un dato punto anche per un numero assai maggiore di atti di trasporto. Dobbiamo dunque distinguere tre elementi di spesa in ogni mezzo di trasporto, che compaiono in gradi assai diversi. Gli uni rimangono costanti qualunque sia il movimento, altri crescono col crescere di esso, ma non in perfetta proporzione, ed altri infine aumentano o diminuiscono in rapporto al numero di prestazioni utili del trasporto. Quanto più queste si moltiplicano, dunque, tanto più si suddividono le spese costanti o quasi costanti sopra una maggior somma di atti, ognuno dei quali viene a costar di meno; onde si può stabilire il principio che il costo dei trasporti diminuisce con la più elevata intensità di essi. Ma l'aumento di questa intensità dipende principalmente dal ribasso dei prezzi, e per ciò il ribasso dei prezzi, fino al punto in cui il movimento si accresce senza aumento assoluto o proporzionale di spese, provoca una diminuzione delle spese medesime calcolate per ogni atto di trasporto. Dunque in questo caso non è il costo che determina il prezzo, ma è il prezzo che influisce sul costo; ciò che significa che nello stabilire le tariffe si deve badare non solo al costo attuale, maggiore o minore secondo il peso, la distanza ec. delle merci trasportate, ma anche al costo futuro, che subirà delle riduzioni per l'aumento del traffico in seguito al ribasso dei prezzi.

Per tale ragione appunto nel prezzo dei trasporti si tiene conto del valore d'uso che essi hanno per coloro che ne fanno domanda. Qui abbiamo un grande impianto, che dà luogo non ad un servigio omogeneo, ma a parecchi

servigi, soggetti a diversa domanda con gradi differenti d' intensità. Una parte del costo si sopporta separatamente per i servigi individuali, un' altra parte si sopporta per essi tutti cumulativamente. E sebbene le tariffe debbano nel loro complesso fissarsi in modo da coprire le spese d' impianto e di esercizio, le singole voci delle tariffe medesime non si possono stabilire secondo il costo individuale per ciascuna specie di trasporto o secondo il costo medio di un dato gruppo. Onde, per coprire il costo complessivo, ciascun servigio contribuirà in proporzione della domanda che c' è per esso: contribuirà più, con tariffa più alta, se la domanda non ha bisogno di esser tentata da prezzi ridotti, contribuirà meno, con tariffa più bassa, se i prezzi alti rallentano la domanda. Sarebbe un assurdo il voler fare un calcolo separato del costo per ogni singolo gruppo di traffico, giacchè questo costo non comprende sempre elementi perfettamente separabili; ed è perciò molto meglio far pagare ad ogni gruppo ciò che esso può sopportare, dando alla parola *può* un significato molto elastico, ed intendendo con essa « può pagare lasciando un profitto all' imprenditore », « consentirà di pagare piuttosto che rivolgersi ad altri », « è stato abituato a pagare », o « deve moralmente esser costretto a pagare ».

Se le tariffe fossero graduate solo in rapporto al peso e al volume dei prodotti, quelli che hanno un valore basso rispetto al loro peso e al loro volume sarebbero esclusi dal trasporto, mentre riducendole in modo da renderle sopportabili anche a questa specie di merci, gl' imprenditori perderebbero un tanto per quel meno che incasserebbero nel trasporto dei prodotti di maggior valore, i quali pos-

sono senza difficoltà sopportare un prezzo più elevato. Questo doppio inconveniente si evita, prendendo in considerazione il diverso valor d' uso che ha il trasporto per le varie categorie di merci e stabilendo delle tariffe ora più alte ed ora più basse secondo il differente grado di trasportabilità dei prodotti. Lo stesso principio vien seguito nel fissare il prezzo dei biglietti pei viaggiatori, distinguendo una prima, una seconda ed una terza classe, differenti ciascuna per le comodità di cui son dotate e per il prezzo. È vero che le classi più elevate fanno aumentare le spese di trasporto, perchè la montatura è più di lusso e perchè contengono a spazio uguale minor numero di viaggiatori; ma questa differenza di costo è insignificante e non servirebbe certo essa sola per dar ragione di una differenza di prezzo assai rilevante, qual' è quella che esiste tra la prima e la terza classe. Questa differenza trova invece la sua spiegazione logica e naturale nella diversità dei valori d'uso della domanda ed ha per iscopo di far aumentare il numero dei viaggiatori e di far crescere l'incasso che un mezzo di trasporto può dare.

Sempre per la stessa ragione le tariffe diminuiscono col crescere della distanza, quantunque essa debba necessariamente aumentare il costo del trasporto. La distanza in molti casi rappresenta un ostacolo al trasferimento di persone e di beni, ed il ribasso dei prezzi diminuisce questo ostacolo, fa viaggiare persone e merci che altrimenti vi rinunzierebbero e permette di repartire le spese fisse o poco variabili sopra una maggior quantità di atti di trasporto. Quando già un certo traffico esiste, ogni incremento di esso è sempre un vantaggio, se si ottiene impiegando impianti e materiali che rimarrebbero inoperosi o che sa-

rebbero adoprati meno intensamente; perciò si fanno ribassi speciali agli operai che viaggiano in certe ore del giorno per recarsi al lavoro o per tornare a casa e si stabiliscono tariffe assai ridotte per certe merci povere. Anche secondo le linee le tariffe dei trasporti variano, ad onta che sieno uguali tutti gli elementi che influiscono sul costo, perchè alcune linee consentono uno sviluppo del traffico, che sarebbe invece inattuabile in altre, oppure perchè alcune godono di un monopolio incontrastato, mentre in altre ci sono parecchi mezzi di trasporto in concorrenza tra loro.

Le tariffe dei trasporti tendono verso l' unificazione a misura che il traffico si sviluppa. Con la massa sempre più grande di trasporti l'individualità di ogni atto di essi diventa minore; è più difficile determinare il costo di ognuno, che del resto va gradatamente diminuendo; avviene più facilmente la compensazione fra i costi più alti e quelli più bassi; e semplificando le tariffe si riducono le spese di personale. Questa unificazione è abbastanza sensibile nelle tariffe postali. Se il trasporto di una certa quantità di lettere costa da A a B L. 100 e da A a C L. 200, per 1000 lettere la spesa è di cent. 10 a lettera sulla prima linea e di cent. 20 sulla seconda, onde la differenza è tutt'altro che insignificante; ma se il numero delle lettere da 1000 sale a 10000 il costo scende a un centesimo e a due centesimi per lettera rispettivamente e di questa differenza si può non tener conto. Se, però, il costo varia poco nel trasporto di una lettera per una distanza di 1 km. o per una di 1000 km., non si può dire altrettanto per il trasporto dei viaggiatori o delle merci, nel qual caso la lunghezza del percorso ha sempre molta importanza, rendendo necessario di mantenere delle differenze,

come si fa nelle tariffe a zone, pur facendo una unificazione parziale dentro ciascuna zona. Nel telegrafo poi la differenza di costo non risulta dalla distanza, ma dal numero di parole, e per ciò l'unificazione avviene stabilendo un massimo di parole, che costituisce un limite entro il quale non esiste quasi differenza di spesa.

Nei mezzi di trasporto di carattere nazionale, in cui, come abbiamo visto, prevale di necessità un regime di monopolio, le tariffe sono stabilite in modo unilaterale da chi offre il servigio, cercando o di ottenere il massimo reddito raggiungibile o di procurare il massimo vantaggio possibile alla collettività, a seconda che nella formazione delle tariffe s' intendono seguire i criteri della economia privata o i criteri dell'economia pubblica. Tra queste due specie di criteri c'è spesso un contrasto marcatissimo, tanto che è stato dimostrato che le tariffe, le quali danno il maggiore utile netto, sono pure quelle che diminuiscono notevolmente il vantaggio economico dei mezzi di trasporto in genere ed in particolare delle ferrovie. Le amministrazioni private, infatti, non si prestano a sopportare sacrifizi nel presente in vista dell'avvenire, giacchè ciò non si accorda con l' interesse dei possessori di azioni trasferibili ad ogni momento; non si preoccupano del prodotto netto e preferiscono trasportare meno merci o passeggieri a saggi unitari più alti che più delle une o degli altri a saggi inferiori quando nel primo caso il prodotto netto sia maggiore, preferiscono, ad esempio, trasportare una persona a due lire piuttosto che due per una lira ciascuna; fanno delle differenze tra le varie linee, tra le varie regioni, tra le varie specie di merci quando ciò aumenta i profitti, senza tener conto dei danni che queste differenze arrecano ad

alcuni interessi privati o agl'interessi economici generali; favoriscono spesso i prodotti stranieri concorrenti coi nazionali per attirare un traffico che altrimenti non si presenterebbe, facendo pagare un prezzo maggiore per un percorso più breve al prodotto interno che a quello estero per un percorso più lungo, stabilendo così un protezionismo in senso inverso. È vero che molti di questi inconvenienti possono essere eliminati con l'intervento dello stato, che può controllare le tariffe e sorvegliarne l'applicazione nello interesse della collettività; ma sottraendo all'amministrazione privata la determinazione dei prezzi di trasporto si viene a toglierle la più importante delle prerogative e il mezzo più efficace per far fruttare nel miglior modo possibile il capitale investito nell'impresa. Quando invece nella formazione delle tariffe si seguono i criteri dell'economia pubblica, esse hanno il carattere di una tassa pei trasporti piuttosto che di un prezzo; non vengono commisurate al valore economico di ogni singola prestazione per ogni singolo compratore, ma ad un valore medio per tutte le prestazioni della stessa specie; sono fissate in maniera equa ed uguale per tutti, evitando i trattamenti di favore a certi individui, a certe classi sociali, a certi rami di produzione o ad alcune regioni; sono sempre rese pubbliche, ed hanno una maggiore stabilità e semplicità. Ma anche lo stato non può rinunziare a seguire nello stesso tempo i criteri dell'economia privata quando non contraddicono agl' interessi generali, giacchè esso pure deve procurare di ottenere il rimborso delle spese sostenute o in ogni modo di amministrare i mezzi di trasporto secondo i principi economici, perchè l' impiego più vantaggioso dei

capitali impiegati in queste imprese è del massimo interesse per l' intera nazione.

Nei mezzi di trasporto, invece, in cui prevale la più assoluta concorrenza, dei quali l'esempio tipico è dato dalla navigazione marittima, i noli sono sempre determinati seguendo i criteri dell'economia privata e risultano in modo bilaterale dalla lotta tra coloro che vogliono fare un viaggio o spedire delle merci e coloro che dispongono del tonnellaggio navale. Esso non è che una merce richiesta dai primi ed offerta dai secondi: quando l'offerta di tonnellaggio supera la domanda, i noli ribassano, a causa della concorrenza che si fanno tra loro gli armatori per esser ciascuno il preferito e non trovarsi tra quelli che di necessità non potranno aver carico da trasportare; quando invece la domanda supera l' offerta, i noli aumentano, perchè allora si fanno concorrenza tra loro i caricatori per ottenere un servigio che tutti non possono avere. Qualunque causa, che influisca sulla quantità di navi esistenti o sul bisogno che se ne ha, determina delle variazioni nel prezzo dei trasporti marittimi, il quale subisce così delle continue oscillazioni ogni mese, ogni settimana e perfino ogni giorno, a differenza delle tasse postali e telegrafiche, dei pedaggi sulle strade ordinarie o sui canali e delle tariffe ferroviarie, che essendo stabilite in modo unilaterale dall'assuntore di queste imprese, rimangono invariate per periodi lunghissimi di tempo.

Anche nei noli abbiamo un limite massimo ed un limite minimo dato rispettivamente dal valor d' uso e dal valor di costo dei trasporti marittimi. Quando la domanda di tonnellaggio navale supera l' offerta, il nolo tende sempre più ad accostarsi al limite massimo dato dal valore d'uso

del trasporto, senza però mai sorpassarlo. Quand' è invece l'offerta che supera la domanda, il nolo può scendere temporaneamente anche al di sotto del limite dato dal costo, perchè quando sono compensate le spese proporzionali al carico, quando già la nave deve fare un viaggio, tutte le altre spese esistono in ogni modo ed è sempre meglio che nulla l'aver di esse un rimborso parziale. Ma a lungo andare gli armatori non si contenteranno di questo rimborso parziale: parte dei bastimenti disponibili rimarranno piuttosto inoperosi, e nello stesso tempo, quello che più conta, si ridurranno grandemente le nuove costruzioni, onde la diminuita offerta di tonnellaggio navale farà aumentare i noli fino al punto in cui essi tornano a ristabilirsi al livello del costo. Mentre se per l'abbondanza del carico, i noli si accostano al valor d'uso del trasporto, superando di molto il costo di esso, gli armatori faranno ottimi affari e daranno nuove e copiose ordinazioni ai cantieri, cosicchè, accrescendosi l'offerta di tonnellaggio navale, i noli torneranno lentamente a discendere fino al punto dato dal costo. Dal che si vede che se un equilibrio momentaneo tra domanda ed offerta di tonnellaggio può aversi con noli alti e bassi, entro una scala graduata abbastanza ampia, l'equilibrio stabile non si raggiunge, però, nè quando i noli sono più alti, nè quando sono più bassi del costo del trasporto, onde di necessità essi devono tendere a stabilirsi verso questo punto centrale.

Tanto la domanda quanto l'offerta di tonnellaggio navale si dividono in diversi gruppi, perchè sono differenti le pretese dei viaggiatori o le esigenze delle merci da trasportarsi, come sono differenti le navi per qualità, per velocità, per forma ec.; e dentro ogni gruppo la concorrenza impera

completamente, mentre cessa di esistere tra gruppo e gruppo. Oltre a ciò tanto la domanda quanto l'offerta di tonnellaggio possono repartirsi in modo differente tra i vari luoghi. E siccome i bastimenti non si trovano sempre là dove sono ricercati o in quantità esattamente proporzionale alla domanda, ma possono esser numerosi dove il carico scarseggia ed in pochi soltanto dove il carico abbonda, così, insieme ad un equilibrio complessivo tra domanda ed offerta di tonnellaggio navale, insieme ad una perfetta coincidenza tra ogni singolo gruppo della domanda ed ogni singolo gruppo dell'offerta, può esistere tra domanda ed offerta un disequilibrio puramente locale, che, indipendentemente da ogni altra condizione, provocherà delle variazioni sensibilissime nei noli. E questo disequilibrio locale non si elimina sempre facilmente, perchè le navi non possono accorrere dove sono più richieste, se non hanno un carico diretto appunto verso quel luogo, per evitare di fare un viaggio a vuoto.

Ma se domanda ed offerta si dividono in gruppi separati ed in linee distinte, è certo che ognuna di queste sezioni è in relazione più o meno diretta con le altre, in modo da costituire tutte insieme quello che si chiama il mercato generale dei noli, il quale è qualche cosa di ben connesso e di organico. Temporaneamente alcuni gruppi di navi o alcune linee possono offrire utili eccezionali nello stesso momento in cui altri gruppi o altre linee presentano delle perdite; ma a lungo andare nelle varie sezioni dell'offerta di tonnellaggio avverrà uno spostamento che tende a ristabilire l'equilibrio, e che sarà affrettato dal desiderio che hanno gli armatori di prefe-

rire, quand'è possibile, i tipi di navi più vantaggiosi e le linee più proficue *.

* F. Ulrich, *Teoria generale delle tariffe ferroviarie* (Bibl. dell'Econ., Quarta Serie, vol. III, P. 1ª). — W. Launhardt, *Teoria della formazione delle tariffe ferroviarie* (B. E. stesso vol.). — Sax, *Verkehrsmittel.* — v. d. Borght, *Verkehrswesen.* — Supino, *La Navigazione.*

LIBRO III.

DISTRIBUZIONE

CAPITOLO I.

Il reddito nazionale.

L'attività economica, che, come sappiamo, ha per iscopo di ottenere delle ricchezze da rivolgere alla soddisfazione dei bisogni umani e che per ciò si riassume nei due fenomeni fondamentali della produzione e del consumo, raggiunge, da quanto abbiamo visto, in modo più perfetto e completo questo suo scopo per mezzo della circolazione, con la quale i prodotti passano da una persona all'altra e dall'uno all'altro luogo. Ma lo scambio e il trasporto, in quanto danno il diritto e la possibilità di consumare i beni, presuppongono che questo diritto e questa possibilità esistessero presso qualcheduno anche prima che avvenisse la circolazione, la quale non provoca per sè stessa che un semplice spostamento di ricchezze; mentre il consumo medesimo presuppone alla sua volta che ogni individuo possa appropriarsi una parte dei beni esistenti, che così vengono a distribuirsi tra tutti i componenti la società. La distribuzione, dunque, è la premessa indispensabile della circolazione, perchè entrambi vanno a finire nel consumo e perchè questo non può aver luogo senza una preliminare attribuzione del potere e del diritto di consumare; ma la circolazione non racchiude in sè, come

molti credono, la causa e la spiegazione dei fenomeni distributivi, i quali, invece, scaturiscono da rapporti giuridici variabili nel tempo e nello spazio e di cui la nostra scienza si limita a studiare le conseguenze economiche.

Il problema che ora si presenta alle nostre indagini non si riferisce al modo con cui la ricchezza esistente si divide tra le varie classi sociali e tra gl' individui appartenenti ad esse, ma riguarda piuttosto i processi mediante i quali la ricchezza via via prodotta in ogni dato periodo economico si distribuisce tra tutti coloro che hanno contribuito a produrla. E per ciò noi dobbiamo cominciare dal valutare la corrente di nuove ricchezze, che si forma di continuo e che di continuo passa da un'economia individuale all'altra, invadendo l'intera economia sociale, perchè questo fenomeno dinamico rappresenta ciò che deve essere distribuito, costituisce il dividendo nazionale, ed è in qualche modo la materia prima di ogni ricerca relativa alla distribuzione.

La quantità di beni ottenuti da un'economia individuale in un dato periodo, o il loro valore, o il ricavo della vendita di essi si chiama *prodotto lordo;* deducendo da questo il capitale in tutto o in parte consumato, o più in generale le spese incontrate si ha il *prodotto netto*, il quale deriva sempre da una sorgente produttiva o da un' impresa, senza riferirsi alle persone che vi partecipano. Tenendo conto, invece, del soggetto dirigente di un'economia, si chiama *entrata* la somma di nuovi beni o gl' incrementi di valore che affluiscono a lui in un dato periodo, mentre si dà il nome di *reddito* ai nuovi beni o agl'incrementi di valore, che percepisce una persona in un certo tempo, che non sono ricostituzione di capitale, e che

essa può consumare senza diminuire il suo patrimonio. Il concetto di entrata è, dunque, più esteso, perchè comprende anche gli elementi ricostitutivi del capitale impiegato, togliendo i quali si ha il reddito, che serve alla soddisfazione dei bisogni, alla formazione e all'aumento del patrimonio, ed è la meta finale di ogni economia.

Il reddito individuale, come lo intendiamo noi, è sempre rappresentato da beni materiali, sotto forma di prodotti o di moneta, che possono essere esattamente valutati e registrati nei libri di amministrazione di ogni economia. Onde non crediamo opportuno seguire quegli scrittori che includono nel reddito elementi immateriali, che sfuggono ad ogni computo, come il vantaggio derivante ad ogni cittadino dall'uso gratuito del demanio pubblico, dai servigi prestati senza compenso da uomini politici, o dalla semplice esistenza della pace, della libertà, di un buon governo; o i vantaggi derivanti ad ogni individuo dall'ozio in quanto riposa e accresce l'intensità del lavoro, dalle occupazioni che vanno a genio le quali danno un secondo reddito, sotto forma di felicità, di benessere, di soddisfazione, o dalle relazioni personali che servono di proficua distrazione a chi è molto occupato. Basandosi su questi stessi criteri si arriva ad attribuire una rendita al consumatore quando paga una merce meno del valore di uso che ha per lui, ottenendo una soddisfazione superiore al sacrificio che sopporta nel rimunerarla con una certa quantità di moneta. Così se un individuo affamato pagherebbe 100 franchi per un chilo di pane, che trova invece per 50 centesimi, si dirà che in questo caso egli percepisce una rendita di lire 99,50. Ma noi non arriviamo a comprendere quale utilità possa trarre la nostra scienza

da questo modo di concepire e d'interpretare i fenomeni economici, così poco in accordo coi bisogni della vita reale.

Il reddito può essere considerato sotto diversi aspetti e manifestarsi nei seguenti modi:

1) Reddito in denaro e reddito in natura, a seconda che esso vien percepito in moneta o in beni economici di altra specie provenienti dall' economia stessa del soggetto che si considera o da altre economie. Se, dato lo scambio, il reddito compare nella maggior parte dei casi sotto forma di denaro, d'altro lato anche ai nostri giorni si hanno molti esempi di redditi in natura, sia quando si ricevono rimunerazioni o pagamenti in prodotti, sia quando si adopra un bene mobile od immobile direttamente, rinunziando a noleggiarlo o a darlo in affitto, per trarne invece dei godimenti immediati, sia quando si producono dei beni nell' interno della propria economia e si rivolgono alla soddisfazione dei propri bisogni.

2) Reddito nominale e reale. Questa distinzione è strettamente connessa con la prima, perchè se il reddito è pagato in denaro, si chiama nominale quello che è espresso con una data somma di moneta e reale quello che indica la quantità di prodotti che si può acquistare con il reddito monetario. Tra l' uno e l'altro ci è una divergenza maggiore o minore seconda il potere d'acquisto della moneta ed il prezzo dei prodotti da rivolgersi alla soddisfazione dei bisogni.

3) Reddito privato e pubblico, a seconda che si riferisce ad individui e a società private o a enti pubblici quali il comune, la provincia e lo stato. Il reddito pubblico non deve confondersi col reddito nazionale, di cui

parleremo in seguito, perchè questo è la somma dei redditi di tutti gl'individui che compongono un popolo, mentre quello appartiene a persone giuridiche che hanno un proprio patrimonio ed un'amministrazione propria accanto alle altre economie individuali di un paese. Il reddito privato deriva sempre da un' attività economica regolata dalle norme di diritto privato, il reddito pubblico deriva oltre che da quella anche da prelevazioni fatte secondo le norme del diritto pubblico dal reddito dei cittadini.

4) Reddito ordinario e straordinario, secondo che si riproduce regolarmente e periodicamente da fonti durature o che proviene da entrate occasionali e intermittenti. Siccome di solito il reddito straordinario deriva dal patrimonio di altri componenti la collettività, così esso è in questo caso un reddito per l' individuo, ma non per l'economia sociale, e per ciò non può essere consumato senza diminuire il valore del patrimonio dell' intera nazione.

5) Reddito necessario e libero. L'uno fornisce i mezzi indispensabili all' esistenza ed è vincolato a quest' uso, l'altro è quanto rimane al di là di tale limite e può essere impiegato liberamente, a piacere, in qualunque modo. Il reddito necessario ha un significato un po' elastico, perchè talvolta si riferisce alla soddisfazione dei bisogni di esistenza di primo grado, talvolta invece si riferisce ai bisogni di esistenza di secondo grado, nei quali la soddisfazione è imposta più che da una vera necessità fisica dal tenor di vita o dalle abitudini di una data classe sociale. Ma ad onta della indeterminatezza della distinzione tra reddito necessario e libero, essa ha ugualmente una grande importanza per giudicare le condizioni economiche di un popolo e la repartizione del suo patrimonio e

del suo reddito. Dall'ampiezza del reddito libero dipende la possibilità di una più completa soddisfazione dei bisogni di esistenza e di civiltà, di un contributo più abbondante pei bisogni collettivi, di un aumento più rapido del capitale e di un più intenso accrescimeato della popolazione.

6) Reddito fondato e non fondato, reddito della proprietà e del lavoro. Il reddito fondato deriva da un patrimonio posseduto, che è dato a prestito o che è impiegato direttamente dal proprietario nella produzione, il reddito non fondato deriva invece dal lavoro ed ha un carattere esclusivamente personale. Ma mentre il reddito non fondato corrisponde sempre a quello proveniente dal lavoro, il reddito fondato non equivale sempre a quello della proprietà, perchè può aversi da un capitale impiegato dal capitalista stesso e comprendere anche il resultato della di lui attività economica, che è invece escluso dal reddito della proprietà come tale.

7) Reddito originario e derivato. L'uno spetta a chi partecipa col suo lavoro o col suo patrimonio alla produzione, l'altro a chi non vi partecipa e ottiene un reddito a carico di un'economia produttiva estranea a lui. Sono redditi derivati quelli che percepiscono i fanciulli, le persone inabili al lavoro, i mendicanti, i ladri ecc. Il concetto di reddito derivato può intendersi in vario modo secondo il concetto che ci si fa della produzione: così pei socialisti, che considerano il lavoro soltanto come creatore di ricchezze, è reddito derivato quello che ottengono i proprietari di terre e i capitalisti; per coloro che non badano alla materialità dei beni economici è reddito originario anche quello che proviene dai servigi personali,

mentre per noi esso è reddito derivato perchè riteniamo che i servigi personali, per quanto utilissimi, non accrescano per nulla la ricchezza sociale.

I concetti di prodotto lordo e netto e di reddito, che abbiamo fin qui considerati in rapporto alle economie individuali, possono applicarsi all'insieme dell'attività economica di un popolo, alla sua economia sociale. Il prodotto lordo di essa comprende la quantità di beni ottenuti in un dato periodo dall'attività economica della nazione, includendovi anche le entrate provenienti dall' estero per il commercio internazionale e pei capitali impiegati fuori di paese. Se dal prodotto lordo si sottraggono tutti i beni, che son consumati per ottenerlo, senza servire alla soddisfazione dei bisogni di alcuno, che dunque non pervengono ad altre economie come elementi del loro prodotto netto o ad altre persone come parte del loro reddito, ciò che rimane è il prodotto netto dell'economia sociale. Per essa, dunque, il costo di produzione consiste soltanto nelle materie consumate interamente e nel logoro dei capitali fissi, perchè questi sono i sacrifizi mediante i quali si ottiene la cooperazione della natura e delle sue forze nella produzione. Quanto più piccolo è questo costo, tanto più elevato è il prodotto netto dell' economia sociale, tanto più favorevole è la condizione economica di un popolo nel suo insieme. Ben diversa è la conseguenza dei risparmi in quelle spese di produzione, che sono tali da un punto di vista individuale, ma non sociale. Per l'economia individuale il costo comprende anche le rimunerazioni, che essa paga ad altri per il loro concorso nella produzione propria, che essa per ciò considera come spese, ma che per chi le riceve sono reddito, come sono parti di pro-

dotto netto per la nazione; onde il risparmio di queste spese per l'imprenditore costituisce una diminuzione di reddito per altre persone e rappresenta per l'economia sociale un semplice cambiamento nella distribuzione del prodotto netto.

Il reddito nazionale è l'insieme di tutti i redditi delle economie di persone fisiche e giuridiche di una nazione, in quanto esse percepiscono un reddito originario e non derivato. Per fare il computo del reddito nazionale si può seguire il metodo reale che consiste nel far la somma di tutti i beni prodotti in un dato periodo dalla nazione, deducendovi poi il costo per avere il prodotto netto, o si può seguire il metodo personale, con cui si addizionano i redditi individuali di tutti gli appartenenti ad un popolo.

Col primo metodo si assume che il prodotto netto derivante dalla produzione nazionale corrisponda al reddito nazionale, che consisterebbe dunque nel valore dei nuovi beni prodotti, messi in commercio o consumati direttamente in ogni economia, meno il rimborso del capitale impiegato. Ma questa assunzione non corrisponde perfettamente alla realtà, perchè il reddito nazionale può essere superiore o inferiore al prodotto netto della stessa nazione, sia pei tributi che un popolo paga e l'altro riscuote, sia per gli interessi che l'uno percepisce dai capitali prestati all'estero e che l'altro paga pei capitali presi a prestito dall'estero, accrescendo il reddito nazionale di fronte al prodotto netto nel primo caso, diminuendolo nel secondo, sia infine per il fatto che il reddito di ogni periodo deriva in parte dal prodotto netto di periodi antecedenti, come il prodotto netto del periodo in corso formerà in parte il reddito successivo, onde questa differenza di tempo porta di necessità

una divergenza nell'ammontare di quei due elementi. Se, però, è vero che non esiste un'esatta corrispondenza tra prodotto netto e reddito nazionale, il confondere i due concetti non porta poi un grande inconveniente, perchè le divergenze sono relativamente insignificanti di fronte all' ampiezza del reddito nazionale ed hanno ben poca importanza trattandosi sempre di fare un computo approssimativo. Piuttosto è necessario nel calcolare il prodotto netto tener presente che ogni bene è spesso prodotto compiuto per un' industria e materia prima per un' altra, e perciò dal prodotto lordo si deve sempre sottrarre il capitale consumato per non contare gli stessi beni due o più volte: così riunendo insieme la produzione di lana, di filati, di panni e di vestiti, il valore della lana verrebbe calcolato quattro volte, quello del filo tre volte e quello del panno due volte.

Col secondo metodo si mettono insieme tutti redditi individuali che ognuno percepisce coll' intervento dello scambio o anche col godimento immediato entro la propria economia. I redditi derivati devono essere computati una sola volta o presso chi li paga o presso chi li riceve: così se un padre dà una parte del suo reddito al figlio, questa parte deve esser calcolata soltanto o come reddito dell'uno o come reddito dell'altro. Anche un'eredità, che non venga dall' estero, non può considerarsi come un' aggiunta al reddito nazionale, ma come uno spostamento nella sua repartizione; e i tributi, se vengono considerati come redditi dello stato e degli enti pubblici minori, non devono essere calcolati come reddito dei contribuenti, mentre assumendo quest'ultimo punto di vista, diventerebbero un reddito derivato per chi li percepisce e dovrebbero esser

messi in conto presso le economie private che li pagano.

I due metodi per misurare il reddito nazionale hanno inconvenienti particolari e danno ognuno risultati imperfetti, ma si completano a vicenda. Il metodo reale ci offre il modo di computare la produzione complessiva e l' aumento di beni economici che si ha in ogni dato periodo, onde ci permette di giudicare le condizioni dell'economia sociale, di paragonarle in epoche diverse e di studiare l' influenza che la distribuzione esercita sulla produzione nazionale; ma d'altro lato i risultati che si ottengono con un tale processo sono manchevoli, perchè non comprendono i beni che si consumano direttamente dai produttori, senza esser messi in commercio, e non ci dicono come e in quali proporzioni avvenga la distribuzione del reddito tra i singoli componenti la collettività. Questo, invece, possiamo sapere assai meglio col metodo personale, che ci offre i dati relativi all'ammontare del reddito di ognuno, al numero dei redditi grandi, medi e piccoli, all' accrescimento assoluto e proporzionale di ciascuno di essi; ma siccome questi dati sono espressi in moneta, non c' informano sulla quantità di beni di cui ogni economia individuale può disporre, mentre ciò risulta più chiaramente dai computi relativi all'ampiezza della produzione e al costo necessario per ottenerla, che si fanno col metodo reale. Da qui la necessità di adoprare contemporaneamente i due metodi per supplire con l' uno alle deficienze dell' altro.

Il reddito, considerato socialmente, deriva sempre da una produzione. Chiunque produce, aggiunge qualche cosa al reddito nazionale e alla somma dei beni divisibili. Ciò non è ben compreso da coloro che criticano i ricchi che si danno ad un mestiere o ad una professione, facendo

concorrenza a chi ha più bisogno di loro. In questo caso si dà troppo peso al fatto che essi, come si suol dire, levano il pane di bocca a qualchedun altro, e non si pensa che essi aggiungono prima di dividere, che deducono solo in quanto aggiungono, che competono con altri solo in quanto cooperano con gli altri. E lo stesso errore si commette quando si asserisce che la riduzione della giornata di lavoro nelle fabbriche possa dare impiego agli operai disoccupati, perchè se tale riduzione non diminuisce il prodotto, non occorrono altri operai, mentre se lo diminuisce, diminuisce pure il reddito nazionale, per cui è impossibile che la classe lavoratrice riceva di più da una sorgente che butta meno. Il reddito, considerato individualmente, oltre aumentare o diminuire col variare della quantità dei beni prodotti, subisce pure l' influenza delle variazioni dei prezzi, in quanto dalla elevatezza di questi dipende l'altezza del reddito, dal movimento degli uni dipende il movimento dell'altro, dalla formazione dei prezzi scaturisce il pareggiamento dei redditi della stessa specie, e dai prezzi di monopolio derivano anche i redditi di monopolio.

Per ogni individuo il reddito ha una grande importanza, perchè determina la di lui condizione economica e gli dà il mezzo di soddisfare in modo più o meno ampio ai suoi bisogni. Quando il reddito è insufficiente o fornisce solo quanto è strettamente indispensabile alla pura esistenza materiale, si ha la miseria, l'indigenza e la povertà; quando permette la soddisfazione dei bisogni materiali e di quelli più elevati sino ai più raffinati godimenti e al lusso più spinto, si ha il benessere, la ricchezza e l' opulenza. Un certo equilibrio tra reddito e bisogni è necessario per la conservazione dell' individuo, com'è necessario per la con-

servazione della collettività. La condizione economica degli appartenenti ad essa dipende dall' ampiezza del reddito nazionale che tra quelli va diviso e dal grado di proporzionalità di questa divisione: non basta, dunque, che un popolo abbia il massimo reddito possibile, occorre anche che la distribuzione sia la più favorevole possibile. E il raggiungimento del primo scopo non conduce di necessità al raggiungimento del secondo, perchè una data organizzazione dell' economia sociale può garantire un reddito nazionale elevato insieme ad una sfavorevole distribuzione di esso, e d' altro lato una sfavorevole distribuzione dei beni può impedire il raggiungimento di un più elevato reddito nazionale. Per ciò il problema di una più equa repartizione deve esser risolto, avendo sempre riguardo all' altro problema di accrescere più che sia possibile il reddito complessivo da dividersi.

Ma con quali criteri si deve fare questa distribuzione? Per rispondere a tale domanda si sono proposte diverse formule, che mirano a realizzare la massima giustizia, e delle quali ci limitiamo qui ad esaminare le quattro seguenti: 1) a ciascuno parte uguale; 2) a ciascuno secondo i suoi bisogni; 3) a ciascuno secondo i suoi meriti; 4) a ciascuno secondo il lavoro compiuto. La prima formula non è più adottata da nessuna scuola e se poteva essere escogitata nelle società primitive, che avevano una popolazione assai scarsa e non conoscevano che una sola specie di ricchezza, la terra, sarebbe assurdo il prenderla in considerazione ai nostri giorni, in cui l'attività economica è così varia e complicata, i beni si sono tanto accresciuti e la popolazione è diventata tanto più numerosa. La seconda formula vorrebbe assicurare ad ognuno la più

completa soddisfazione dei bisogni; il che sarebbe possibile solo nel caso che i beni fossero illimitati. Data la limitazione di essi, invece, si tratta di proporzionarli ai bisogni di ognuno; e a tal uopo occorrerebbe fare una valutazione di questi bisogni, determinare la loro importanza relativa, distinguere quelli legittimi da quelli illegittimi. Così la distribuzione basata su questo criterio farebbe risorgere arbitrii di ogni specie, si risolverebbe in una ingiustizia per coloro che limitano i loro bisogni, favorirebbe il consumo e lo sperpero delle ricchezze e toglierebbe ogni freno all'aumento della popolazione. La terza formula fa appello al merito e alla capacità, ma non ci dice chi dovrà apprezzarla, e come si potranno paragonare tra loro meriti così diversi come quelli che si esplicano nelle più svariate occupazioni intellettuali e materiali. E se questi compiti saranno affidati al governo, sarà difficile evitare arbitrii, favoritismi, errori ed ingiustizie. La quarta formula che si fonda sul lavoro parrebbe la più giusta di tutte; ma adottandola, si deve tener conto della pena sopportata o del risultato ottenuto? Nel primo caso sarà assai difficile il trovare una misura che ci permetta di valutare e di comparare la pena sopportata da ognuno; ci baseremo forse sul tempo impiegato? ma come faremo a misurare col tempo lavori di specie assai diversa? e non ci sarà il rischio di promuovere la pigrizia per prolungare la durata dei lavori? Nel secondo caso si potrebbe prendere per punto di partenza il lavoro socialmente necessario, dando una rimunerazione superiore a chi ha sorpassato la media ed inferiore a chi ha prodotto meno di quella; ma in tal modo si terrebbe conto solo del resultato ottenuto, si darebbe un vantaggio speciale ai più

fortunati e non si raggiungerebbe per ciò l' ideale della giustizia.

Per quanto interessante sia il problema della più equa repartizione, l' Economia politica deve piuttosto limitare il suo compito a studiare come nella realtà si compia ai nostri giorni la distribuzione, data l' esistente organizzazione dell' economia sociale e l' ordinamento giuridico su cui essa si basa. L' odierna organizzazione economica risulta, come abbiamo visto, dalla combinazione del principio individuale e del principio sociale e dalla riunione di economie private e di economie pubbliche. Ma le economie pubbliche, pur soddisfacendo a bisogni importantissimi, traggono nella maggior parte dei casi i loro mezzi dalle economie private e li rivolgono anche a vantaggio di coloro che vi hanno meno contribuito, valendosi del principio sociale per rimediare in parte alle più stridenti disuguaglianze economiche. Onde per studiare la distribuzione nelle sue origini, nelle sue fonti prime, dobbiamo esaminare come si ripartisca il reddito nazionale tra coloro che hanno preso parte direttamente alla produzione nelle economie private ed in particolare nelle imprese, che, come sappiamo, sono i soli organi sociali aventi carattere esclusivamente economico. L' imprenditore è a capo della produzione ed è nello stesso tempo l' intermediario della distribuzione, in quanto riunisce sotto di sè il lavoro, che è l'elemento primo di ogni attività economica, il capitale, che fornisce le materie prime e gli strumenti, e la terra, che è il recipiente principale delle forze e delle materie offerte dalla natura. Il capitale e la terra nell'odierno ordinamento giuridico sono in proprietà privata, e chi possiede questi mezzi indispensabili alla produzione ha diritto

di appropriarsi i beni che da essi risultano o di percepire un compenso quando cede ad altri l' uso temporaneo di questi mezzi medesimi. Coloro, invece, che dispongono della sola forza di lavoro non possono fare che un contratto di locazione con l' imprenditore, ricevendo una rimunerazione fissa, senza partecipare, nella maggior parte dei casi, ai risultati della produzione.

I redditi originari, dunque, sono quattro e spettano all' imprenditore, all'operaio, al capitalista e al proprietario di terre. Il reddito, che riceve l'imprenditore e che risulta dall' intero prodotto lordo meno le spese sopportate per ottenerlo, si chiama *profitto*. Il reddito, che percepisce l' operaio quando cede all' imprenditore la sua forza di lavoro, si chiama *salario*. Il reddito, che percepisce il capitalista cedendo ad altri l' uso di beni strumentali, o il proprietario di terre dando in affitto il suolo, prende il nome rispettivamente di *interesse* e di *rendita*. Il profitto ed il salario provengono direttamente dalla produzione e rimunerano individui che vi hanno preso parte immediatamente, onde diconsi redditi di distribuzione; mentre l' interesse e la rendita sono un compenso per il non-uso del capitale e della terra, sono diritti che la proprietà concede, senza obbligo di partecipare direttamente alla produzione, onde si chiamano redditi di redistribuzione. Qual'è il contributo che ognuno porta al prodotto complessivo e in quale proporzione con esso sta la rimunerazione che ognuno riceve, non è tanto facile a determinarsi, data l' odierna attività economica così ramificata e complessa, perchè, come dice Proudhon, ogni prodotto individuale viene al mondo con l' ipoteca di tutti, mentre il prodotto della collettività porta in sè l' ipoteca di ogni

individuo. Spesso alcuni partecipano alla distribuzione per più d'un titolo e ricevono dei redditi misti che comprendono elementi disparati, come quando l'operaio adopra strumenti di suo e percepisce un salario che contiene anche un interesse, o quando il piccolo proprietario lavora da sè il suo campo ed ottiene un profitto mescolato con una rendita e con un salario; ma naturalmente la scienza deve considerare ogni reddito nella sua semplicità obbiettiva, come se fosse isolato, per meglio studiare le leggi della sua formazione e delle sue variazioni. I percettori di ogni specie di reddito formano tante classi sociali, i di cui componenti lottano tra di loro per avere una porzione più elevata del reddito speciale a tutti spettante ed hanno nello stesso tempo un interesse comune che la loro classe riceva una porzione più elevata del reddito nazionale. Sorge così una solidarietà d' interessi tra gli appartenenti ad ogni classe sociale ed una opposizione d'interessi tra classe e classe. E siccome i proprietari di terre e di capitali sono spesso anche imprenditori e viceversa gl' imprenditori sono proprietari di terre e di capitali, mentre gli operai non possiedono mai questi strumenti produttivi, così ai nostri giorni la più saliente opposizione di classi è quella che si manifesta tra i capitalisti imprenditori e gli operai e che più brevemente vien chiamata lotta tra capitale e lavoro.

Questi quattro redditi fondamentali servono poi a formare una quantità grandissima di redditi derivati, come quelli che ottengono gli enti pubblici, le istituzioni di beneficenza, le persone che non vogliono o che non possono procacciarsi da sè i mezzi di sussistenza, i professionisti che prestano servigi personali, o come i profitti

e gl' interessi, che provengono da capitali impiegati in modo socialmente improduttivo, e i salari che rimunerano i lavori socialmente dannosi, o utili, ma non creatori di ricchezza. Siccome, però, questi redditi derivati o sono una conseguenza dei redditi originari, o di essi seguono le stesse leggi economiche, così basterà l'averne qui fatto un semplice cenno *.

CAPITOLO II.

Il saggio del profitto.

L'imprenditore riunisce i vari elementi della produzione, li rimunera secondo le norme che spiegheremo in seguito, sopporta dunque tutte le spese necessarie per avere il prodotto lordo, che rimane a lui interamente, e di queste spese si rimborsa con la vendita del prodotto compiuto. Dalla differenza tra le entrate e le spese di un' impresa, tra il prodotto lordo ed il costo, risulta il profitto dello imprenditore, che dal punto di vista sociale è la rimunerazione di chi riunisce gli elementi produttivi per dare il migliore indirizzo economico alla produzione. Per raggiungere i suoi scopi, l'imprenditore deve impiegare nella sua impresa un capitale, ed è naturale per ciò che nel profitto

* Hermann, *Staatsw. Unters.* — G. Schmoller, *Die Lehre vom Einkommen,* nella *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft,* XIX, 1863. — Schönberg, *Handbuch.* — A. Marshall, *Principles of Economics,* London, 1890. — Cherbuliez, *Précis.* — W. Smart, *The Distribution of Income,* London, 1899. — Wagner, *Grundlagen.* — Ch. Gide, *Principes d'Économie Politique,* Paris, 1894. — Philippovich, *Grundriss.* — F. Kleinwaechter, *Das Einkommen und seine Verteilung,* Leipzig, 1896.

egli voglia trovare quell'interesse che riceverebbe prestando ad altri il capitale medesimo. Ma impiegando da sè il capitale l' imprenditore va a rischio di perderlo in tutto o in parte, getta in fusione della ricchezza reale che può trasformarsi o anche non trasformarsi in prodotti di valore, fabbrica beni che possono vendersi a più del costo o non vendersi affatto, fa una speculazione dal principio alla fine, mentre nel prestito concesso su garanzie ineccepibili il rischio è poco o nullo; è naturale che anche di questo rischio eccezionale l' imprenditore voglia essere indennizzato. Egli, infine, costruisce edifici, fa impianti, compra materiali, stipendia impiegati, paga gli operai, organizza il processo produttivo, cerca le commissioni e consacra tempo e lavoro a quest' opera di direzione, di controllo e di sorveglianza, per la quale deve necessariamente esser rimunerato. Il profitto, dunque, è un reddito misto, che comprende tre elementi: interesse sui capitali, premio per il rischio e compenso per il lavoro di direzione. Difatti non è difficile di trovarli anche isolati. Quando un imprenditore prende a prestito dei capitali, deve cedere al mutuante una parte del profitto per pagare l' interesse; contro certi rischi, come quelli derivanti da incendi, da furti, dal mare ec., ci si può assicurare, deducendo il premio dal profitto; ed una porzione di esso può esser data sotto forma di stipendio fisso ad un direttore, che si assume l'amministrazione ed il controllo dell' impresa. E per ciò il profitto differisce dagli altri redditi, di cui parleremo in seguito, perchè questi sono semplici e scaturiscono sempre da un solo elemento produttivo, mentre quello è un reddito che risulta da una combinazione di capitale e di lavoro. Il profitto si ottiene soltanto dopo che la produzione è

compiuta, mentre gli altri redditi si considerano come spese e sono pagati dall' imprenditore prima che i prodotti abbiano trovato esito. L' uno dipende sempre dal resultato della produzione, gli altri sono fissati in precedenza secondo speciali criteri, quantunque anch'essi partecipino alle vicende or tristi e or liete della produzione medesima. Dati questi caratteri del profitto, non dobbiamo meravigliarci se esso vien considerato dai teorici come un reddito ora proveniente dal capitale, ora proveniente dal lavoro. Ed anche nella realtà il profitto è principalmente una specie particolare di salario per il lavoro di direzione nelle piccole imprese, mentre nelle grandi risulta principalmente dall' interesse dei capitali, tanto che nelle società anonime il dividendo è un profitto che non contiene affatto salario e che viene riscosso da individui che non prendon parte alla produzione. Ma siccome in generale questi due elementi si trovano mescolati nel profitto, quantunque in varia misura, siccome esso di frequente lascia anche un soprappiù dopo rimunerato il lavoro di direzione ed il capitale impiegato, così è meglio riguardare il profitto stesso come un reddito indipendente, che spetta a chi organizza la produzione, a chi prende l'iniziativa di fornire certi beni alla società, a chi a tal uopo si assume il compito di realizzare per conto di essa la legge del minimo mezzo.

Il saggio del profitto si esprime con un tanto per cento e per anno del capitale impiegato per conto dell' imprenditore, e si presenta in ogni luogo e in ogni tempo in una misura uniforme, proporzionale ai sacrifizi e ai rischi inerenti ad ogni impresa. Con ciò non si vuol dire che le imprese dello stesso genere debbono dar tutte gli stessi

profitti: ci saranno sempre delle differenze dipendenti dalla abilità, dall'intelligenza e dall'energia del capitalista stesso o degli agenti che egli impiega, ci saranno differenze che risultano da accidenti impreveduti o dal caso, ma in ogni modo si potrà asserire che in media i vari impieghi di capitale danno, se non profitti uguali, uguali prospettive di profitto alle persone che non hanno speciali vantaggi e che hanno un' abilità media. E si potrà asserir questo, perchè, data la libera concorrenza, i capitali affluiranno nelle imprese che prosperano e si ritireranno da quelle che vanno male: nelle prime l' affluenza dei capitali determinerà un aumento nell' offerta dei prodotti, che così ribasseranno di prezzo, ed un aumento nella domanda di materie, di strumenti e di lavoro, che rincareranno, riducendo la differenza tra prezzi e costi e riducendo dunque i profitti; nelle seconde, invece, i profitti aumenteranno per la diminuita offerta di prodotti e per la diminuita domanda di mezzi produttivi, in seguito al ritiro dei capitali; onde con tale spostamento di capitali dalle imprese meno produttive alle imprese più produttive l' equilibrio si ristabilirà nelle prospettive di profitto dei vari impieghi, le quali non potranno continuare a lungo ad essere troppo differenti nella loro misura.

Ma come fanno i capitali a passare da una impresa all'altra per pareggiare i profitti? Questo pareggiamento avviene per mezzo di una serie di processi, che non son tutti ugualmente facili e pronti, ma che in un modo o nell'altro, con una rapidità maggiore o minore, conducono al resultato che si vuol raggiungere. Enumeriamoli ora qui e descriviamoli brevemente:

1) Prima di tutto il pareggiamento dei profitti può

avvenire in un modo assai semplice per mezzo dei capitali nuovi, che si formano in ogni periodo economico, e dei capitali momentaneamente disponibili, i quali vanno naturalmente a cercare gl' impieghi più rimunerativi, facendo in tal modo diminuire in essi i profitti, coll'aumentata offerta di capitali. Questi, infatti, quando sono disimpiegati, si presentano di solito sotto forma di moneta, la quale, essendo l' intermediario degli scambi, può essere indifferentemente impiegata in qualunque bene produttivo, in qualunque industria, in qualunque impresa. Ora basta che il capitale monetario, derivante dai risparmi annuali o che si trova momentaneamente disponibile, si rivolga verso certi impieghi piuttosto che verso altri, per ristabilire l'equilibrio nei profitti; e questo processo si compie abbastanza rapidamente, perchè in ogni paese c'è sempre una grande quantità di capitale disimpiegato e ci sono ogni anno delle persone giovani che si consacrano alle industrie e ai commerci, preferendo naturalmente quelli che presentano i profitti più elevati e contribuendo così a ridurli.

2) Ma anche quando è necessario un reale trasferimento di capitali da un' impresa all'altra, non vuol dire che essi debbano completamente abbandonare le imprese meno proficue; giacchè il pareggiamento dei profitti può avvenire per mezzo dei molteplici canali del credito, che diffondono i capitali nelle varie industrie e li fanno affluire in quelle più produttive. Gl' imprenditori, nella maggior parte dei casi, non limitano i loro affari in base al capitale di cui dispongono, ma fanno spesso un uso larghissimo del credito. Ora se in un dato ramo d'industria aumenta la domanda e crescono i prezzi, il produt-

tore o il commerciante, per aumentare l'offerta e percepire così dei profitti maggiori, prende a prestito dalle banche il capitale necessario ad estendere la produzione o gli acquisti; mentre se in un altro ramo d'affari, o per troppa offerta o per indebolimento della domanda, l'imprenditore vende più lentamente e a prezzi bassi, egli contrae le sue operazioni, non richiede il rinnovo del credito ai banchieri e si limita all' impiego dei propri capitali. Ed anzi, qualora gli affari peggiorassero ancora, il produttore può ritirare dall' impresa una parte del suo capitale circolante, depositandolo in una banca, la quale, per mezzo delle operazioni di sconto, lo darà a prestito ad un altro imprenditore, i cui affari prosperino. E così restringendosi la produzione od il traffico in quelle industrie o in quei commerci dove i profitti sono bassi, ed estendendosi col credito, dove i profittti sono alti, il capitale viene a passare dagl'impieghi meno vantaggiosi a quelli più vantaggiosi e l' equilibrio tra i redditi delle varie imprese si ristabilisce in tal modo con la massima facilità.

3) Ma con non minor facilità può avvenire il pareggiamento dei profitti, quando i capitali possono cambiare destinazione senza cambiar forma perchè servono a vari usi. Quella parte di capitale, che è destinata al pagamento dei salari, ha sempre lo stesso carattere in qualunque impresa venga impiegata, onde il suo passaggio da una industria all' altra non fa che mutare le persone che devono ricevere le stesse ricchezze. Certe materie e certi strumenti possono adoprarsi indifferentemente in varie produzioni, come ad esempio il carbone o il ferro per la industria manifattrice, il bestiame, il fieno o i carri per l' agricoltura; e gli edifizi, i magazzini ec. compiono il

loro ufficio qualunque sia il ramo di produzione che se ne serve. Perfino certe macchine possono essere adoprate in industrie differenti con una piccola spesa di adattamento: così i telai da tessere il lino possono essere cambiati in telai da cotone, quando il diminuito smercio dei prodotti della prima specie ha ridotto il profitto degl' industriali che li fabbricano. Allora, però, il cambiamento d'uso del capitale è vantaggioso soltanto se l'aumento di valore, in seguito al cambiamento stesso, è maggiore della spesa necessaria per adattare il capitale fisso alla nuova destinazione.

4) Il pareggiamento dei profitti è sempre possibile e si compie abbastanza rapidamente anche quando richiede, non un semplice mutamento d'uso, ma un mutamento più radicale nella specie dei capitali, se essi sono circolanti. Il capitale circolante, infatti, agisce nella produzione consumandosi e facendo scomparire interamente il suo valore dopo un solo atto produttivo, per cui quando è distrutto ed ha cessato di esistere sotto una data forma, può subito assumerne un'altra da quella molto differente. Quella parte di capitale circolante, che serve a pagare i salari, conservando sempre la sua forma monetaria, oltre poter passare, come abbiamo visto, da un' industria all'altra, può anche facilmente cambiar specie e diventare capitale fisso. Le materie prime cessano di esistere come tali e cambiano di sostanza e di qualità, le materie sussidiarie scompaiono del tutto, onde il valore delle une e delle altre può trasformarsi in altre materie, in istrumenti, in alimenti per gli operai.

5) Lo stesso, infine, succede, quantunque più lentamente, nei capitali fissi. Questi, infatti, quando sono im-

piegati nella produzione, perdono a poco a poco, mediante il logoro, una parte del loro valore che si riversa nel valore del prodotto. Il prodotto alla sua volta si trasforma, con un processo di circolazione, da merce in denaro; per cui la parte di valore del capitale fisso, che era trapassata nel prodotto, assume la forma di moneta nel processo di circolazione, a misura che questo medesimo capitale fisso perde a goccia a goccia il suo valore nel processo di produzione. Il valore del capitale riceve ora una doppia esistenza: una parte di esso rimane legata alla sua forma naturale o d'uso, appartenente al processo di produzione, mentre un'altra parte si separa da quella forma, diventando moneta. Ed a misura che il capitale fisso funziona, diminuisce costantemente la parte del suo valore esistente nella forma naturale, e cresce costantemente la parte del suo valore trasformata in denaro, fino a che lo strumento cessa di vivere, e l' intero di lui valore, separato dal suo cadavere, è mutato in denaro, che può rivolgersi indifferentemente a qualunque impresa e che si rivolgerà a quelle più proficue. Ma siccome la trasformazione del capitale fisso in moneta esige sempre un tempo piuttosto lungo, può in questo caso accadere facilmente che il ritiro dei capitali dalle imprese diventate meno produttive non si faccia se non con gravi perdite. Se un capitale fisso dura per 10 anni, dando origine a 1000 prodotti ogni anno, il valore di esso passa ad $\frac{1}{10000}$ alla volta nel prodotto; e se dopo un anno il prezzo dei prodotti ribassa, questo ribasso influisce sulle 9000 porzioni di valore che devono trasformarsi in denaro, a misura che il capitale fisso deperisce e scompare, per cui esso pure subisce una riduzione

permanente di valore, in quanto la di lui forma permane per altri 9 anni. Se il capitale fisso, che abbiamo preso come esempio, è una macchina che costa 100000 franchi, ogni prodotto che se ne ottiene deve ricostituire 10 franchi del valore di essa, facendo per semplicità astrazione dalle spese di riparazione e dagli interessi. Dopo un anno il valore diventa di L. 90000; ma se, per l' ipotesi da noi stabilita, i prodotti sono ribassati di prezzo, in modo che ciascuno di essi non possa contribuire che per 9 franchi alla ricostituzione del valore della macchina, allora questo si riduce alla fine del primo anno a L. 81000, e l'imprenditore non potrebbe ritirare i 90000 franchi del suo capitale fisso per impiegarli altrove, se non rimettendoci L. 9000.

Ma ad onta che il pareggiamento dei profitti sia reso possibile dai processi che qui abbiamo descritti, esso non si realizza in molti casi o in altri non si realizza in modo completo, perchè ci sono delle circostanze inerenti a certi impieghi, le quali, in alcuni di essi, suppliscono alla inferiorità del reddito pecuniario, mentre in altri ne contrabbilanciano la superiorità dando luogo ad una disuguaglianza apparente dei profitti, e ci sono spesso degli ostacoli che impediscono il trasferimento del lavoro e del capitale da un' impresa all'altra, dando luogo ad una disuguaglianza reale dei profitti stessi. Le disuguaglianze apparenti nel reddito delle varie imprese provengono da una differenza che esiste in queste ultime pei rischi e per le attrattive. Il profitto, come abbiamo detto, comprende una parte che rappresenta il premio pei rischi inerenti all' impiego dei capitali nella produzione; è naturale, per ciò, che il rischio maggiore o minore dia luogo ad una differenza nei redditi delle varie imprese, la quale non

può essere eliminata, per lo stesso motivo che non si può togliere la differenza di prezzo che esiste tra le merci buone e quelle cattive. E così pure i rami d' industria, considerati come ripugnanti od obbrobriosi, danno un profitto elevato, che non attira però una maggior quantità di capitali, perchè esso rappresenta il compenso materiale per i danni morali inerenti a questi impieghi.

Più importanti sono le disuguaglianze reali che si manifestano nei profitti, quando il trasferimento del lavoro e del capitale da un' impresa all'altra è impedito da ostacoli morali, economici e giuridici. Tra gli ostacoli morali si possono annoverare la mancanza di cognizione degli impieghi migliori, l' impossibilità di calcolare il maggior reddito che essi danno, la deficienza nel sentimento dello interesse personale, la forza d' inerzia che distoglie dal fondare nuove imprese, le doti speciali d' intelligenza e di carattere che occorrono per esercitare certe industrie e che non tutti possiedono, e l'amor di patria che impedisce a molti di recarsi in luoghi lontani dove i profitti sono più elevati. Tra gli ostacoli economici ci limitiamo a menzionare i segreti di produzione e di vendita, che danno dei redditi elevati, i quali non possono eliminarsi, essendo ottenuti con mezzi noti soltanto a coloro che ne approfittano; il carattere di certe imprese speciali, come sarebbero ad esempio quelle dei trasporti, in cui la concorrenza è più di danno che di vantaggio e il monopolio è il sistema più economico di esercizio, anche se dà agli assuntori dei guadagni eccezionali; l'abbondanza di capitali che esigono certe imprese e di cui non tutti possono disporre; e l'impossibilità di ritirare da un momento all'altro il capitale impiegato in industrie, diventate poco o punto

proficue, quando esso è sotto forma di capitale fisso ed esige un tempo piuttosto lungo prima di consumarsi. Tra gli ostacoli giuridici basterà che citiamo le leggi contro l' usura, gli ordinamenti delle corporazioni di arti e mestieri, e i privilegi concessi a compagnie commerciali, che in altri tempi impedivano al capitale di andare in cerca d' impieghi migliori o di ritirarsi da un' industria per passare ad un'altra; mentre impedimenti simili si riscontrano ai nostri giorni nei limiti posti all' esercizio di certe industrie pericolose, al diboscamento, al diritto di caccia, nella proibizione di certe coltivazioni in vicinanza delle città, nelle servitù militari, nelle privative concesse per mezzo di brevetti d' invenzione e nei monopoli fiscali che lo stato stabilisce per accrescere le entrate pubbliche *.

CAPITOLO III.

Formazione del profitto.

Abbiamo detto che il profitto è un reddito misto, che comprende tre elementi: il premio per il rischio, l' interesse del capitale e il compenso per il lavoro di direzione. È naturale, dunque, che non possa esistere permanentemente un saggio di profitto più basso di quello che

* Mill, *Principles*. — Smart, *Distribution*. — Mangoldt, *Volkswirthschaftslehre*. — Hermann, *Staatsw. Unters*. — Ricardo, *Principi*. — C. Marx, *Das Kapital*, II, Hamburg, 1885. — J. Pierstorff, *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, Berlin, 1875. — C. Gross, *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, Leipzig, 1884. — V. Mataia, *Der Unternehmergewinn*, Wien, 1884. — C. Supino, *Teoria della trasformazione dei capitali*, Torino, 1891.

è strettamente necessario in ogni luogo ed in ogni tempo a rimborsare questi tre elementi, perchè se l'imprenditore non avesse un compenso adeguato per tutti e tre, non andrebbe incontro a certi rischi, preferirebbe prestare ad altri i suoi capitali ed offrirebbe ad altri la sua opera. Il primo elemento è assai facile a determinarsi: il premio deve esser proporzionato al rischio, o in altri termini le imprese che riescono devono guadagnare anche per quelle che non riescono. Supponiamo che in un ramo d'industria molto rischioso dieci imprenditori impieghino nella produzione un capitale tutto circolante di 10,000 lire per ciascuno: uno di essi non produce nulla e ci rimette tutto il capitale, un altro non ottiene che 200 unità di prodotto, il terzo ne ottiene 500, il quarto 800, il quinto 1000, il sesto 1100, il settimo 1200, l'ottavo 1400, il nono 1800 e il decimo 2000. Il costo complessivo dei 10,000 prodotti sia di 100,000 lire; onde, se il profitto ordinario del paese è del 10 per cento, il prezzo normale di ogni unità di prodotto, quando l'offerta è in perfetto equilibrio con la domanda, sarà di lire 11. Ora è vero che il più fortunato dei produttori ottiene un guadagno del 120 per cento e che anche alcuni degli altri hanno dei profitti elevati, ma siccome il maggior guadagno degli uni è compensato dalle perdite degli altri, cosi l'intera classe degl'imprenditori in quel dato ramo d'industria non percepisce un profitto superiore al normale; tant'è vero che se tutte le imprese si assicurassero tra loro per un lungo periodo di tempo, nessuna farebbe perdite nè guadagni eccezionali. Anche il secondo elemento si può conoscere con esattezza, perchè se l'interesse varia da un paese all'altro o da un'epoca all'altra, secondo che procede più

o meno rapidamente l'accumulazione della ricchezza e secondo che la proprietà è più o meno garantita, non c'è dubbio che in uno stesso luogo e in uno stesso tempo si può sempre sapere qual'è il saggio d'interesse, giacchè in nessun altro ramo di affari la concorrenza è così attiva ed incessante come nel mercato dei capitali, dove si hanno sempre molti richiedenti e molti offerenti, messi a contatto da una numerosa schiera d'intermediari, dove qualunque circostanza che influisca, ora o in seguito, ad accrescere o a diminuire la domanda di prestiti opera immediatamente sulla rimunerazione che si deve pagare per averli. Più incerto e variabile è il terzo elemento, perchè il compenso per il lavoro di direzione è differente da individuo a individuo, secondo la capacità e l'energia dei singoli imprenditori, secondo le condizioni più o meno favorevoli in cui essi agiscono, e secondo una quantità infinita di circostanze, come segreti di fabbricazione e di vendita, monopoli naturali ed artificiali ecc. E mentre nella parte di profitto che serve a coprire il premio per il rischio e l'interesse del capitale, il limite minimo è nello stesso tempo quasi sempre anche il saggio normale, invece nella parte di profitto che copre il compenso per il lavoro di direzione, ciò che rappresenta il limite minimo può in moltissimi casi essere di gran lunga sorpassato. Ma in ogni modo il profitto complessivo non può mai superare il limite massimo dato dal vantaggio che la società ottiene quando la produzione è esercitata sotto forma d'imprese, perchè si rinunzierebbe alla funzione di questi organi della vita economica, se essi per compierla assorbissero una quantità di beni maggiore di quella che contribuiscono a produrre.

Si tratta ora di vedere da che cosa scaturiscono il premio per il rischio, l'interesse del capitale e il compenso per il lavoro di direzione, o in altri termini si tratta di vedere qual'è la causa del profitto. Secondo il concetto popolare, che è stato anche adottato da molti economisti, il profitto di qualunque impresa dipende dai prezzi, in quanto esso è ottenuto dal produttore o dal commerciante, vendendo le sue merci più di quanto gli costano. Parrebbe dunque che il profitto fosse la conseguenza di compre e di vendite. Ma questa spiegazione risulta da un esame troppo superficiale del meccanismo economico della società, mentre noi sappiamo, e l'abbiamo ripetuto più volte, che in nessun caso l'essenza di un qualunque fenomeno economico si ritrova nel puro passaggio di moneta da una persona all'altra. Ed anche qui scrutando più intimamente le operazioni del produttore, ci accorgiamo che la moneta, che egli riscuote quando vende le sue merci, non è la causa del profitto, ma è soltanto il modo mediante il quale il profitto medesimo gli vien pagato. La causa del profitto è che il lavoro produce più di quanto è richiesto per il suo mantenimento. La ragione per cui un capitale impiegato nell'agricoltura dà un guadagno all'imprenditore è perchè gli uomini possono produrre più alimenti di quelli che sono necessari per nutrirsi mentre avviene la coltivazione, includendo anche il tempo occupato nel fabbricare gli strumenti e nel fare tutte le altre operazioni richieste; onde l'imprenditore, che si assume il compito di nutrire i lavoratori, a condizione di ricevere l'intero prodotto, può ritener per sè una parte di esso dopo aver ripagate le sue antecipazioni. O in termini più generali la ragione del profitto si ritrova nel

fatto che i mezzi di esistenza degli operai, le materie e gli strumenti durano di più del tempo necessario a produrli, cosicchè gli operai che ricevono dall' imprenditore queste cose, dopo averle riprodotte, hanno ancora tempo disponibile da poter lavorare per conto del capitalista. Il profitto, dunque, sorge dalla potenza produttiva del lavoro e non da circostanze inerenti allo scambio, ed esisterebbe anche senza scambi, anche se non ci fossero compre e vendite. Se gli operai di un paese producessero collettivamente 20 per cento di più dei loro salari, il profitto sarebbe del 20 per cento, qualunque fosse il prezzo dei prodotti. I prezzi, colle loro oscillazioni, possono fare in modo che temporaneamente alcuni imprenditori abbiano più del 20 per cento ed altri meno, perchè certe merci si vendono al disopra e certe al di sotto del loro valore normale, ma anche prima che l'equilibrio si ristabilisca nei diversi prezzi, ci sarà sempre un 20 per cento da dividersi tra tutti gl' imprenditori di un paese.

Esaminiamo più precisamente come venga a formarsi il profitto. L'imprenditore, abbiamo detto, fa tutte le anticipazioni e riceve tutto il prodotto, ottenendo un guadagno che risulta dalla differenza tra questo e quelle. Ma in che cosa consistono le anticipazioni? Una gran parte di esse consiste nel pagamento diretto di salari, a cui dobbiamo aggiungere la spesa per materie, edifici e strumenti. Ma le materie, gli edifici e gli strumenti sono prodotti dal lavoro e per ciò contengono salari. Difatti se l' imprenditore assume per conto suo anche la fabbricazione di strumenti e di materiali, deve pagare a tal uopo il lavoro di persone apposite; se li compra da altri, rimborsa nel prezzo d'acquisto i salari che un altro produt-

tore ha anticipati. Dunque possiamo dire che nell' intero processo produttivo tutto ciò che non è profitto è salario, e che soltanto in salari consistono le anticipazioni fatte dall' imprenditore. E per ciò il profitto risulta da due elementi: dall'ampiezza del prodotto e dalla proporzione di questo prodotto che spetta agli operai; la differenza tra il primo e il secondo di questi due elementi rappresenta l'ammontare dei guadagni complesssivi, che vanno divisi tra tutti gl' imprenditori di un paese. Il saggio dei profitti, però. non ha niente a che fare con l'ampiezza del prodotto e dipende soltanto dalla parte proporzionale che ricevono gli operai, perchè quando il prodotto raddoppia e si raddoppiano i salari, l' imprenditore guadagna due volte tanto, ma siccome deve fare un'anticipazione doppia, il saggio del profitto rimane invariato. Così, ad esempio, supponiamo che 50 operai producano 100 ettolitri di grano e ne ricevano 75 in salari, lasciandone 25 come profitto; se il prodotto cresce a 200 ettolitri e gli operai ne vengono ad avere 150, la quantità del profitto diventa di 50 ettolitri, ma essa, sopra un'antecipazione raddoppiata, rappresenta un saggio del 25 per cento come prima.

Siamo così giunti alla conclusione che il saggio dei profitti cresce o cala col calare o col crescere dei salari, intendendo per salario in questo caso ciò che il lavoro viene a costare all' imprenditore. È bene di notare che salario e costo del lavoro non sono termini equivalenti, tanto che succede spesso che il costo del lavoro è più alto là dove i salari sono più bassi. E ciò per due ragioni. Prima di tutto può darsi benissimo che il lavoro, quantunque più a buon mercato, sia poco produttivo,

mentre il lavoro pagato molto sia proporzionalmente assai più efficace. Se un operaio ha 6 franchi al giorno e produce 6 unità di un dato prodotto, e se un'altro operaio ha 3 franchi e produce 2 unità, il primo salario è doppio del secondo, ma ogni unità di prodotto viene a costare 1 franco nel primo e 1.50 nel secondo caso. Oltre a ciò tra salario e costo del lavoro ci può essere una differenza maggiore o minore secondo il più o meno buon mercato dei mezzi necessari all'esistenza dell'operaio. Se questi valgon poco, il salario può essere alto, nel significato che più preme alla classe lavoratrice, in quanto essa si trova in migliori condizioni, quantunque per l' imprenditore il costo del lavoro venga ad essere basso; se invece valgon molto, l'operaio può star male ed il suo lavoro può riuscir carissimo per l'imprenditore.

E siccome il costo del lavoro dipende dalla produttività del lavoro medesimo, dalla rimunerazione reale che esso riceve e dal valore dei generi che compongono questa rimunerazione reale, così il profitto aumenta, se il lavoro diventa più efficace, senza esser maggiormente rimunerato, se rimanendo invariati la sua produttività e il valore dei mezzi di esistenza, cala la parte proporzionale di prodotto che spetta all' operaio come salario, o se diminuisce il valore dei mezzi di esistenza dell' operaio, senza che esso ne riceva una maggior quantità. Così, ad esempio, supponiamo che il prodotto sia L. 1000, il salario L. 800, il profitto L. 200, equivalenti al 20 per cento; se il prodotto diventa di L. 1200, deducendo L. 800 per salario, si ha L. 400 di profitto, ossia 33 $^1/_3$ per cento; se dal prodotto di L. 1000, si tolgono i salari, ridotti a L. 700, il profitto diventa di 30 per cento, e rimane a

30 per cento anche se i salari scendono a L. 700, non perchè sieno ribassati, ma perchè è ribassato il prezzo dei mezzi di esistenza dell'operaio. E viceversa il saggio dei profitti diminuisce quando il lavoro diventa meno efficace, quando ottiene una rimunerazione più elevata, o quando aumenta il costo dei mezzi di esistenza degli operai. Così, per tornare all'esempio numerico di prima, se il prodotto da L. 1000 scende a L. 900, il profitto cala a 11.11 per cento, e se col prodotto di L. 1000 i salari da L. 800 salgono a L. 900, o per un aumento effettivo di essi o per un rincaro dei generi richiesti dagli operai, il profitto si riduce al 10 per cento.

Questa è la legge generale del profitto. Ma i profitti individuali, come abbiamo detto, devono necessariamente risentire l'influenza dei cambiamenti che avvengono nel prezzo delle materie prime, delle materie sussidiarie, degli strumenti e del lavoro da un lato, e nel prezzo dei prodotti compiuti dall'altro. È vero che a lungo andare è soltanto il costo del lavoro che influisce sui profitti in genere, ma temporaneamente essi aumentano quando cresce il prezzo dei prodotti compiuti o cala il prezzo degli elementi costituenti il costo di produzione e ribassano nel caso inverso. Le oscillazioni dei prezzi determinano delle differenze nei profitti, le quali tendono ad eliminarsi con quei processi che abbiamo descritti nel capitolo precedente, ma intanto che questi si compiono, sopraggiungono nuove oscillazioni di prezzi, che fanno subire ai profitti delle variazioni sensibili ed incessanti. Con la concorrenza, con la grande industria e col commercio internazionale si alterano ad ogni momento la domanda e l'offerta dei prodotti, si fanno cambiamenti continui ne-

gl' impianti, nelle macchine e nei processi produttivi, si modificano incessantemente i prezzi delle materie prime e sussidiarie, e tutte queste circostanze si ripercuotono in modo ora favorevole ed ora sfavorevole sui profitti individuali, non accrescendo o riducendo la loro somma complessiva, ma portando degli spostamenti nella distribuzione di essa, col vantaggiare gli uni e danneggiare gli altri.

La causa del profitto normale, dunque, non si ritrova e non si può ritrovare che in processi di produzione, mentre i processi di circolazione determinano le oscillazioni dei profitti individuali e le differenze che rispetto ad essi si manifestano tra i singoli imprenditori. Difatti, data la concatenazione di tutti i rami produttivi, ogni variazione nei prezzi e nei costi arreca guadagni ad alcuni e nello stesso tempo perdite ad altri; mentre, data l'impossibilità di un aumento generale dei valori, non si può ammettere che si riesca a percepire un profitto coll'aggiungere una percentuale fissa al prezzo di tutti i prodotti. Perfino il profitto del commerciante, che parrebbe estraneo ad ogni processo di produzione, non nasce dalla differenza tra il prezzo di vendita e il prezzo di acquisto delle merci. Le operazioni commerciali sono soltanto un seguito delle operazioni di produzione, giacchè il capitale non si ricostituisce e non dà il profitto finchè le merci non hanno avuto esito. Di questo esito dovrebbe occuparsi il produttore, come difatti se ne occupava una volta; ma con la divisione del lavoro tale funzione è stata assunta da una classe speciale, che l'assume a patto di avere una parte del reddito proveniente dalla produzione. Onde il profitto commerciale non è che una filiazione del profitto industriale ed ha come questo la stessa causa.

Ma se il profitto dipende sempre dal costo del lavoro, è naturale che tra imprenditori ed operai debba esistere un' insanabile opposizione d' interessi, e parrebbe anche che fossero giustificati i socialisti, quando considerano il profitto come lavoro non pagato, come una detrazione fatta ai salari. Secondo Marx, l' imprenditore compra la forza di lavoro, non pagandola mai al suo pieno valore e appropriandosi una porzione del di lei prodotto, che spetterebbe invece interamente all'operaio. Il capitale impiegato in ogni impresa si divide in una parte costante, che comprende le materie e gli strumenti, ed in una parte variabile, che serve a rimunerare il lavoro; l'una non ha alcuna importanza, in quanto la produzione non fa che ricostituire il valore delle materie e degli strumenti, l'altra invece è la causa del profitto, perchè trasformandosi in salari, riproduce in poche ore il mantenimento degli operai, lasciando che essi lavorino il resto della giornata a benefizio dell' imprenditore. Il quale, dunque, ottiene un più valore, che deriva dalla appropriazione indebita del prodotto del lavoro al di là di quanto serve al mantenimento degli operai, e che cresce o allungando la giornata di lavoro o raccorciando il lavoro necessario a riprodurre gli alimenti della classe lavoratrice.

Anche noi abbiamo ammesso che dal lavoro degli operai, col quale si forma il prodotto lordo, scaturisca il profitto; ma ciò non significa che esso sia una detrazione ingiusta fatta ai salari. Per arrivare a questa conclusione, il Marx fa derivare il valore dei prodotti dal solo lavoro manuale contenuto in essi, non tiene alcun conto della funzione produttrice dell' imprenditore e considera come

uguale a zero il capitale costante; è naturale che eliminando, così, gli elementi che giustificano il profitto, questo non abbia più ragion d'essere ed appaia come un furto. Ma l'imprenditore, impiegando operai, riunendo materie e strumenti, organizzando la produzione, compie un lavoro utilissimo a vantaggio della società ed accresce in misura spesso assai elevata la produttività del lavoro stesso degli operai. Se dunque questa opera di controllo e di direzione è necessaria per ottenere nelle imprese il massimo resultato colla minima spesa possibile, se essa, oltre dimostrarsi benefica pei consumatori, di cui l' imprenditore rappresenta gl'interessi legittimi, rende anche più efficace la produzione, è giusto che l'imprenditore percepisca un reddito e si appropri una parte dei resultati del lavoro, al raggiungimento dei quali egli ha largamente contribuito. Oltre a ciò in ogni impresa occorre un capitale di materie e strumenti, che viene ricostituito dal prodotto; ma tale ricostituzione non ci autorizza a calcolare come non esistente questo capitale, perchè esso si riproduce dopo un periodo più o meno lungo di tempo, onde chi lo antecipa subito deve avere un interesse, di cui esamineremo in seguito le cause, giacchè in qualunque specie di organizzazione economica il tempo esercita un'influenza sul valore dei beni e nessuno sarebbe disposto ad impiegarli ora per riaverli tra un mese o tra un anno, senza prendere alcun compenso per questo sacrifizio. È vero che i profitti individuali salgono talvolta ad una quota che è superiore al compenso per il lavoro di direzione e all'interesse dei capitali impiegati; ma questi profitti eccezionali sono quasi sempre temporanei, vengono contrabbilanciati dalle perdite che si manifestano in tante im-

prese, come risulta dalla percentuale elevata dei fallimenti in tutti i paesi, e rappresentano il premio di rischi realmente esistenti, o la ricompensa per ritrovati e per invenzioni importanti, o redditi eccezionali di natura monopolistica. D' altronde poi si deve notare, che se anche si potesse fare a meno dell'opera utilissima degl'imprenditori, oppure se essi rinunziassero ai loro guadagni, non per questo cambierebbero di molto le condizioni economiche degli operai, i quali riuscissero a dividersi tra loro l'ammontare dei profitti. Quale trasformazione radicale della società si avrebbe, ad esempio, qualora un' impresa che impiega 1000 operai distribuisse tra essi il suo profitto di 50000 o di 100000 lire all'anno? Ognuno di essi avrebbe 50 o 100 franchi di più, ossia un aumento che non è infrequente avvenga nei salari, quando le circostanze sono favorevoli alla classe lavoratrice *.

CAPITOLO IV.

La tendenza dei profitti al ribasso.

Il progresso economico tende a far ribassare continuamente i profitti. Questo fenomeno era stato osservato fino da Adamo Smith, il quale, però, ne dava una spiegazione fallace, basandosi sopra un concetto errato del profitto. Egli credeva che questo reddito fosse determinato dalla

* Ricardo, *Principii*. — J. S. Mill, *Essays on some unsettled questions of Political Economy*, London, 1874; e *Principles*. — E. Nazzani, *Saggi di Economia Politica*, Milano, 1881. — A. Graziani, *Sulla teoria generale del profitto*, Milano 1887. — Marx, *Das Kapital*, I e III, Hamburg, 1867-94.

concorrenza dei capitali, e siccome con l'aumento del capitale doveva del pari accrescersi tale concorrenza, così il profitto era necessariamente destinato a ribassare. Ma Smith non ha considerato che col crescere del capitale, cresce anche nella stessa proporzione l'opera che esso deve compiere, perchè la domanda di prodotti non è limitata che dalla produzione. Ognuno produce nell'intenzione di consumare o di vendere la cosa prodotta, e vende soltanto per comprare altri prodotti, che sieno di utilità immediata o che contribuiscano alla produzione futura. Il produttore diventa dunque consumatore dei suoi prodotti, o compratore e consumatore dei prodotti di qualche altra persona; e non è presumibile che egli resti lungamente male informato di ciò che gli è più vantaggioso di fabbricare per raggiungere il suo scopo, cioè per acquistare altri prodotti, non è verosimile che continui a fabbricare cose per le quali non ci sarà domanda. E per ciò, per quanto grande sia in un paese il capitale accumulato, esso pur dovrebbe trovar sempre un impiego produttivo, ritraendone un reddito che non può diminuire per il solo fatto che si sia accresciuto il capitale.

La spiegazione del ribasso continuo dei profitti deve, dunque, ritrovarsi in altre cause. In ogni tempo ed in ogni luogo c'è sempre un saggio minimo di profitto, al di sotto del quale si rinunzierebbe all'accumulazione dei risparmi e al loro impiego produttivo. Questo saggio minimo varia secondo le circostanze e dipende dalla rimunerazione che ciascuno esige per fondare e dirigere delle imprese, dalla stima comparativa che ciascuno fa del futuro di fronte al presente, la quale influisce principalmente sull' inclinazione al risparmio, e dal grado di sicurezza

che presentano gl' impieghi dei capitali nelle operazioni produttive. Per tali ragioni il saggio minimo dei profitti è più basso in alcuni paesi che non in altri e col progresso economico e sociale tende a diminuire. Infatti col crescere della civiltà, le qualità morali ed intellettuali, necessarie per fare dei buoni industriali e dei buoni commercianti, diventano ogni giorno più comuni nella grande maggioranza delle persone istruite. Oggi molto più che in altri tempi c'è un gran numero d'individui, che hanno la mente aperta, che possiedono certe cognizioni tecniche, che s'intendono di affari e che hanno attitudini organizzatrici; onde tra questi individui si stabilisce una lotta di concorrenza attiva ed infaticabile, che conduce necessariamente alla riduzione del compenso per il lavoro di direzione e di controllo dell'imprenditore. Oltre a ciò, col crescere della civiltà, l'uomo diventa sempre meno schiavo del momento presente e si abitua sempre più ad indirizzare i suoi desideri e i suoi scopi verso un lontano futuro, diventando assai più previdente, a misura che la vita presenta meno vicissitudini, che si vanno acquistando abitudini più sedentarie e stabili, e che non si può sperare di guadagnare se non col lavoro e colla perseveranza. Per mezzo di questa maggior previdenza, si sviluppa il desiderio di accumulare ricchezze, si eliminano gli ostacoli che impedivano di risparmiare, e diminuisce per ciò il compenso che assolutamente si richiede per essere indotti all' accumulazione e al risparmio. E finalmente col crescere della civiltà, diminuiscono le distruzioni per causa di guerre e le spoliazioni dipendenti da violenze pubbliche o private, la giustizia civile e criminale diventa più perfetta, rendendo meno frequenti le frodi,

le transazioni all'interno e all'estero godono di una maggior sicurezza, le condizioni proprie delle varie imprese sono più conosciute, si riducono le disparità e le oscillazioni dei prezzi da un luogo all'altro e da un' epoca all'altra, il campo dell'incognito o il dominio della congiuntura si restringe, ci sono meno probabilità di rovinarsi e meno probabilità di far guadagni eccezionali, onde per tutte queste ragioni una parte più piccola del profitto serve a coprire i rischi inerenti alle imprese industriali e commerciali.

Ma se da un lato il saggio minimo del profitto tende continuamente a diminuire, d'altro lato il profitto stesso tende di continuo ad avvicinarsi verso questo minimo, a misura che si espande la produzione, che si accrescono i risparmi e che aumenta il capitale. Se, infatti, il capitale non trovasse alcun freno al suo incremento, se non fosse esportato per impiegarsi all' estero in prestiti, in costruzioni ferroviarie o in altre imprese, se non s' investisse all'interno in prestiti improduttivi o in rami di affari arrischiati e di esito incerto, se non incontrasse di tanto in tanto nnove vie aperte dove penetrare traendo partito da invenzioni industriali o dal perfezionamento dei processi produttivi, senza dubbio ci sarebbero delle difficoltà sempre maggiori per trovare impieghi rimunerativi pei capitali nuovi che via via si formano ogni anno. E le difficoltà non sorgerebbero dalla mancanza di esito dei prodotti, giacchè se il capitale fosse suddiviso debitamente tra una grande varietà d' industrie, farebbe scaturire da sè una domanda pei suoi propri prodotti, e non ci sarebbe ragione che alcuni di essi incontrassero maggiori ostacoli di prima ad esser venduti. Ma dato questo aumento con-

tinuo e senza freni dei capitali, diventerebbe più che difficile impossibile l'impiegarli, senza provocare una rapida riduzione nel saggio dei profitti, dipendente dal rialzo del costo del lavoro. Difatti, ammesso che la popolazione rimanga stazionaria, l'aumento del capitale farebbe crescere i salari, perchè una maggior somma si verrebbe a distribuire sullo stesso numero di operai, mentre il lavoro, essendo uguale a quello di prima in quantità e in efficacia, darebbe sempre lo stesso prodotto lordo, e così i profitti discenderebbero presto al punto da far cessare l'accumulazione e l'impiego produttivo dei capitali. Ed il ribasso dei profitti sarebbe del pari inevitabile, se col crescere del capitale crescesse nelle stesse proporzioni anche la popolazione, giacchè essa farebbe una maggior domanda di prodotti agrari, a cui non si potrebbe provvedere, in assenza di progressi tecnici, se non ricorrendo alla coltivazione di terre peggiori o coltivando in modo più intensivo e costoso quelle migliori già messe in opera; onde in ogni caso aumenterebbe il costo delle sussistenze degli operai e, a meno che essi non si sottomettessero ad un peggioramento duraturo delle loro condizioni, i profitti dovrebbero necessariamente discendere. Del resto il margine che ci potrebbe essere a favore di essi, per il vantaggio che ritrarrebbero dal peggioramento delle condizioni degli operai, sarebbe sempre assai ristretto e limitato, perchè se la classe lavoratrice ha già dei salari ridotti al minimo non può sopportare ulteriori riduzioni, e se le può sopportare, in quanto ha un elevato tenor di vita, non sarà disposto a tollerarle.

Per reagire contro questa discesa dei profitti, che, come abbiamo visto, dipende sempre da un rialzo del costo del

lavoro, i capitalisti possono ricorrere a molti espedienti, di cui ci limitiamo a citar qui tre principali: o possono mandare i loro capitali nelle colonie o in paesi esteri in cerca di profitti più elevati; o possono prestare questi capitali medesimi per iscopi improduttivi a privati o a governi, ricevendone un interesse che non scaturisce da impieghi i quali richiedano la cooperazione di lavoratori; o possono andare in cerca d'imprese arrischiate, che offrono la prospettiva di profitti più alti di quelli raggiungibili in rami d'industria solidi e sicuri. Col primo mezzo la discesa dei profitti è arrestata, perchè vien mandata via una parte esuberante del capitale, che era causa precipua di questa discesa, e vien mandata via per fondar colonie che divengono esportatrici di prodotti agrari a buon mercato, o per estendere e migliorare l'agricoltura di paesi arretrati nel loro sviluppo; così il paese, da cui il capitale esuberante è emigrato, ottiene a migliori condizioni i mezzi di esistenza per la classe lavoratrice, pagandoli con merci manifatturate, nella produzione delle quali trova impiego, senza riduzione di profitti, il capitale rimasto. Più efficace ancora è il secondo mezzo, perchè con esso una parte del capitale vien distrutto, e pur non essendo più in grado di mantenere degli operai, continua a dare un reddito al proprietario, mediante sottrazioni fatte ad altre fonti di produzione. Così, ad esempio, se un capitalista presta L. 100,000 ad un proprietario di terreni, che le spende in feste, in banchetti ecc., o se le presta ad uno stato, che le spende per pagare soldati, armi, munizioni ecc., in ogni modo il capitale cessa di esistere, non può più essere impiegato a mantenere operai, non può contribuire a far crescere il costo del lavoro, e

non può influire per ciò a ridurre i profitti, mentre il capitalista riesce ugualmente a percepire un interesse, che proviene da altri redditi o dal patrimonio del proprietario che ha contratto il prestito, oppure dalle imposte che lo stato preleva sul prodotto degli altri capitali del paese rimasti intatti.

Ma il mezzo più naturale e nello stesso tempo più violento, con cui si cerca di reagire contro la discesa dei profitti, è dato dalle speculazioni e dalle imprese arrischiate, nelle quali si getta il capitale, ribelle a questa discesa ed avido di maggiori guadagni, andando quasi sempre incontro a rovine disastrose e a distruzioni enormi di ricchezza. Quando per un lungo periodo di prosperità economica, il capitale si accumula rapidamente, esso non trova più da investirsi al saggio solito di profitto: tutti i valori pubblici aumentano di prezzo, l' interesse diminuisce, gl' impieghi produttivi danno degli utili sempre minori, e nel mondo mercantile si eleva un lamento generale che non c'è più modo di guadagnare. La riduzione degl'interessi e dei profitti rende inclini le persone di affari a prestar ascolto a qualunque progetto, che offra la prospettiva di redditi più elevati, anche se presentano rischi eccezionali e forti probabilità di perdite. Il capitale si mette a corpo perso in ogni genere d' imprese, certi rami di produzione prendono uno sviluppo insolito, in molti di essi vengono attirati in grande quantità gli operai che ricevono salari più alti, i prezzi aumentano, e pare che ovunque si diffonda la ricchezza, il benessere, la prosperità più solida e più duratura. Ma questo aumento dei prezzi non avviene in modo regolare e non è dappertutto uguale, onde racchiude già in sè i germi della

distruzione, perchè la speculazione agisce in modo diverso sui vari rami d'industria, secondo che la produzione segue più o meno rapidamente l'aumentata domanda, secondo che il rialzo dei prezzi influisce più o meno sull'esito dei prodotti, secondo che l'accresciuta produzione fa salire o ridurre il costo; e la disuguaglianza così forte dei prezzi sconvolge l' armonia nell' attività economica del paese, in quanto che l'aumento eccezionale di alcune industrie significa una sottrazione di lavoro e di capitali da altre che deperiscono per far prosperare, di una prosperità fittizia e temporanea, quelle che provvedono prodotti presi di mira dalla speculazione o generi di lusso richiesti dagli speculatori cui arrise la fortuna. Questo disequilibrio dei prezzi si ripercuote o prima o poi sulla produzione: il capitale, che è stato impiegato ad aprir miniere, a costruire ferrovie, a cominciare tante altre imprese di esito incerto, ad impiantar fabbriche o ad introdurre macchine in proporzioni maggiori di ciò che il mercato richiede, non dà più reddito o non lo da adeguato alla spesa; e quando il reddito sparisce, quando una grande quantità di capitale circolante si è trasformato in fisso, rendendo più difficile il ritirarlo per rivolgerlo ad altri impieghi, quando molte imprese devono essere abbandonate, una parte della ricchezza nazionale va distrutta, e si manifesta in modo più o meno violento una crisi industriale.

Le crisi industriali, dunque, sono sempre la conseguenza di un disequilibrio tra produzione e consumo, provocato nella maggior parte dei casi da un'esuberanza di capitali disponibili, ribelli alla discesa dei profitti. E viceversa tutte le circostanze che contribuiscono a questo disequilibrio, diminuendo il consumo, aumentando la produzione o al-

terando l'ordine abituale degli scambi, possono determinare delle crisi parziali o totali, che in ogni modo distruggono una parte del capitale esuberante di un paese e metton freno alla discesa dei profitti verso il minimo. La diminuzione del consumo può dipendere da cambiamenti di moda, che colpiscono alcune industrie; da epidemie, che fanno diminuire i consumi di lusso; da mancanza di raccolto, che riduce i mezzi di acquisto delle classi agricole; da carestie, che imponendo una maggiore spesa pei generi alimentari, fanno ristringere la domanda di altri prodotti; dallo spopolamento di una città, che fa sorgere una crisi edilizia, perchè l'offerta di case non può contrarsi da un momento all'altro. L'aumento della produzione può aversi, oltre che in seguito alle speculazioni di cui abbiamo poco anzi parlato, per l' introduzione di nuove macchine o di nuovi processi produttivi, che dà incremento all' offerta di certi prodotti, senza un corrispondente aumento nella domanda, perchè le abitudini dei consumatori si modificano lentamente; per l'apertura di nuovi sbocchi all'esito di alcune merci, che dà impulso alla produzione di esse da parte d' industriali concorrenti, di cui l' uno non sa dell'altro; per l' estensione temporanea nella domanda, che essendo creduta di carattere permanente, provoca facilmente un eccesso di offerta. L' alterazione nell'ordine abituale degli scambi può derivare da variazioni nella circolazione dei metalli preziosi o nella quantità di carta moneta, le quali non influiscono in modo uniforme sui prezzi, ma fanno rincarare o rinvilire prima alcune merci, poi altre, a gruppi, dando incentivo ad estendere in alcuni rami d'industria la produzione, che poi diventa esuberante quando l'equilibrio è ristabilito; può derivare anche dalla

apertura di nuove vie di trasporti e dall' introduzione o dall'abolizione di dazi di confine, in quanto permettono tutto ad un tratto l' importazione di certi prodotti, che vengono dall'estero a far concorrenza ai prodotti nazionali, o impediscono l'esito di merci che avevano già uno sbocco assicurato; può derivare, infine, da guerre, che sottraggono mezzi di consumo ai cittadini, trasmettendoli allo stato, che li adopera in tutt'altro modo, provocando uno spostamento nella domanda e un cambiamento nella produzione, mentre contemporaneamente avviene un cambiamento nel commercio internazionale, perchè non si vendono più all' estero certi prodotti e non se ne ricevono altri che prima venivano dall'estero.

È stato osservato che le crisi aventi carattere generale sono periodiche; durante il secolo XIX si sono avute crisi in Europa negli anni 1815, 1825, 1836-39, 1847, 1857, 1866, 1873, 1882 e 1890; e questa regolarità si è voluta spiegare per mezzo di cause fisiche. Le siccità dell'India, dice il Ievons, ritornano ogni dieci od undici anni e pare probabile che le crisi commerciali si rannodino ad una periodica variazione di tempo, che colpisce le parti tropicali del globo e che ha senza dubbio origine dall' aumentare delle onde calorifere del sole, ad intervalli in media di dieci anni ed una frazione. Una maggior quantità di calore aumenta i raccolti, rende più abbondante il capitale e più lucroso il commercio, ed aiuta così ad eccitare quelle speranze, che danno poi origine alla *manìa*. Una diminuzione del calore solare produce raccolti scarsi e guasta molte imprese nelle varie parti del globo. Si può allora prevedere la fine della manìa ed una crisi commerciale. In dieci anni circa si compie un completo ciclo

di credito: nei primi tre anni l'industria ed il commercio languono, nei tre anni seguenti diventano sempre più attivi, nel settimo e nell'ottavo anno arrivano ad esser vivissimi, finchè nel nono si ha la manìa e nel decimo la rovina. Ma questa spiegazione a base di cause fisiche non è ammissibile, perchè le leggi di natura sono costanti e senza eccezioni, onde se ad esse fossero sottoposte le crisi, dovrebbero riprodursi a scadenza fissa, e non ad intervalli di 7, 8, 9 o 10 anni, com'è avvenuto nel secolo XIX. La relativa regolarità delle crisi dipende invece da cause essenzialmente economiche, dall'aumento più o meno rapido del capitale, dal ribasso più o meno sensibile dei profitti, e dall'estensione più o meno grande che assume il capitale improduttivo. E siccome questi fenomeni strettamente connessi tra loro non si riproducono sempre nello stesso modo e nello stesso periodo di tempo, così non si può parlare in senso assoluto di una periodicità delle crisi, le quali, del resto, in questi ultimi anni, per la continuata discesa dei profitti, sono diventate sempre meno intense e meno ritmiche ed hanno ceduto il posto a prolungate depressioni del commercio e dell'industria presso i popoli economicamente più progrediti *.

* Smith, *Wealth of Nations*.— Mill, *Principles*. — Ricardo, *Principii*. — P. Leroy-Beaulieu, *Essai sur la répartition des richesses*, Paris, 1881. — A. Loria, *Analisi della proprietà capitalista*, Torino, 1889. — W. Roscher, *Ansichten der Volkswirthschft*, Leipzig, 1878. — Palgrave, *Dictionary*, art. *Crises*. — Ievons, *Economia Politica* (Manuali Hoepli).

CAPITOLO V.

Concetto e forme del salario.

Il reddito del lavoro si trova confuso con quello dell'imprenditore, quando si lavora per proprio conto nella propria impresa, ma assume un carattere indipendente e distinto, quando si cede ad altri la forza di lavoro, e la rimunerazione che essa riceve dicesi *salario*. Se il salario, come ricompensa di un lavoro prestato, è sempre esistito in tutte le epoche della storia, il salariato, come istituzione economica, che interessa la grande maggioranza della popolazione di un paese, si può dire siasi sviluppato solo dagl'inizi dell'evo moderno. Difatti il salariato non esiste finchè predomina la schiavitù, perchè lo schiavo riceve gli alimenti necessari alla sua esistenza, ma non ha una rimunerazione per il suo lavoro; non esiste quando l'organo fondamentale della vita economica è la famiglia, perchè nell'economia domestica ognuno produce per soddisfare ai suoi bisogni e si appropria una parte del prodotto complessivo; e non esiste neanche nella piccola manifattura casalinga, in cui il lavorante trasforma le materie prime per conto del consumatore, dal quale aspetta le ordinazioni, o in cui vende il prodotto compiuto ad un commerciante, che gli paga nel prezzo il rimborso di tutte le spese. Il salariato si ritrova già in embrione negli apprendisti delle corporazioni di arti e mestieri, comincia a sorgere verso il secolo XV per effetto dell'espropriazione dei coltivatori, e si estende e si propaga quando per l'aumento della popolazione, per lo sviluppo dell'in-

dustria e per l'incremento del capitale gli apprendisti si vedono precluso l'adito al grado di maestro, e, privi dei mezzi sempre più abbondanti che occorrono per raggiungere questo grado, si trasformano in operai, che rimangono tali per tutta la vita.

Perchè sorga il salariato è necessario che l'operaio sia libero e che non abbia modo d' incorporare la sua forza di lavoro in qualche prodotto, ma sia costretto a venderla come una merce, che viene acquistata dall' imprenditore, il quale ha già in suo possesso materie, strumenti e mezzi di sussistenza. Se, però, il lavoro, in quanto è comprato e venduto, diventa una merce, che ha per prezzo il salario, non si deve mai dimenticare che è una merce *sui generis*, perchè è strettamente connessa con l'uomo e presenta per ciò degli ostacoli al trasferimento da un luogo all'altro; perchè la produzione di questa merce, che è creazione di nuovi esseri, non avviene mai per ragioni economiche e non si regola sulla domanda; perchè l' offerta non si può accrescere nè ristringere da un momento all'altro, in quanto l'aumento o la diminuzione delle nascite non dà subito luogo ad un aumento o a una diminuzione di operai; e perchè infine è una merce non accumulabile, in quanto è connessa col tempo, onde ogni giornata di lavoro non impiegata è perduta per sempre. Data l' industria in grande, la libera concorrenza e il diritto di proprietà, il prezzo di questa merce rappresenta il reddito della grande maggioranza della popolazione di ogni paese; dal crescere o dal calare di quel prezzo dipende la condizione economica delle classi lavoratrici; e siccome tale condizione dà incentivo agli attacchi contro l' odierno sistema sociale, così la teoria del salario si ri-

collega con la questione operaia ed acquista ai nostri giorni un'importanza grandissima.

La rimunerazione del lavoro può avvenire sotto diverse forme, ognuna delle quali ha secondo le circostanze la sua giustificazione e la sua applicazione speciale:

1) Per la specie dei beni, con cui il salario viene pagato, si distingue il salario in natura da quello in denaro. Nei primi stadi dello sviluppo industriale predomina il salario in natura, costituito da beni di consumo, come alimenti, abitazione, vestiti, a cui si sostituisce il salario in moneta, a misura che si estendono i bisogni degli operai, che aumentano gli scambi e che si generalizza l'economia monetaria. Ai nostri giorni il salario in natura si conserva in tutto o in parte nei lavori lontani dai luoghi popolati; si ha per l'abitazione quando l'operaio deve vivere con l'imprenditore o quando questo concede facilitazioni per l'uso o per l'acquisto di case; si riscontra nel permesso di bere accordato agli operai nelle fabbriche di birra o nei viaggi gratuiti concessi agl'impiegati delle ferrovie; e si ha per i vestiti quando i lavoratori hanno l'obbligo di portare una data uniforme. Una degenerazione del salario in natura è quello che gl' Inglesi chiamano *Truck system* e che è un mezzo fraudolento, ormai proibito da molte legislazioni, per diminuire la rimunerazione degli operai, pagando loro il salario o con merci di vendita non tanto facile, o con moneta deteriorata, o con prodotti di consumo a prezzi più alti del normale.

2) Quando il salario è pagato in denaro, si distingue il salario nominale da quello reale. Il primo è la somma che l'operaio riceve, il secondo la quantità di cose utili che può procurarsi con quella somma. Nello stesso tempo

e luogo tale distinzione ha poca importanza, ma è indispensabile per conoscere la condizione degli operai in luoghi e tempi diversi. Così, ad esempio, nello stesso paese un salario di L. 6 è il doppio di uno di L. 3; ma se il primo si avesse in un paese dove tutti i generi costano il doppio, la differenza nominale sparirebbe nel salario reale e si potrebbe dire che effettivamente le due rimunerazioni si equivalgano. Sul salario reale, dunque, influisce il prezzo dei prodotti necessari alla classe lavoratrice. In generale e a lungo andare il rincaro o il rinvilio di questi prodotti fa crescere o ribassare i salari nominali. Se però il rinvilio è temporaneo, non arriva a rispecchiarsi sui salari, che rimangono invariati, con grande vantaggio degli operai; mentre d'altro lato se è temporaneo il rincaro, i salari non aumentano e tendono anzi a ribassare, perchè le carestie ristringono la domanda di lavoro e ne accrescono l'offerta facendo diventar salariati alcuni produttori indipendenti. Il salario nominale risente pure l'influenza delle variazioni nel valore della moneta. Se questo ribassa, i prezzi aumentano e aumentano i salari nominali, mentre i salari ribassano invece nel caso inverso. Qualora la rimunerazione del lavoro non si modificasse per tale ragione, le condizioni degli operai verrebbero a peggiorare o a migliorare stabilmente.

3) Il salario può essere a tempo o a compito, secondo che è commisurato sul periodo di lavoro (giorno, settimana, mese) o sulla quantità di lavoro compiuto. Le due forme non possono avere una decisa influenza sulla sostanza della rimunerazione, perchè nel primo caso si tien conto della quantità di lavoro, che in media si può fare in un dato tempo, mentre nel secondo si tien conto

del salario che in media l' operaio può arrivare a percepire in un giorno, in una settimana ecc. Il salario a tempo è più semplice a determinarsi e permette all' operaio di sapere con precisione quanto può guadagnare; ma fa nascere un' opposizione d' interessi tra imprenditore e lavorante, che si risolve a tutto danno della quantità e della qualità della produzione; in ogni modo è necessario, quando si richiede perfezione di lavoro più che rapidità, quando non è possibile misurare volta per volta il lavoro compiuto, o quando si adoprano macchine delicate che si guastano facilmente. D'altro lato il salario a compito, equiparando la rimunerazione al lavoro fatto, è più giusto, stimola maggiormente l'attività dell'operaio, è più vantaggioso per l'imprenditore ed è l'unico possibile pei lavori a domicilio; ma può dar luogo a contestazioni nella misura dell'opera compita, può spingere ad un lavoro eccessivo ed esauriente, può essere d'incentivo a far presto e male.

4) Quando ad una mercede fissa a tempo o a compito si fanno delle aggiunte sotto varie forme, si ha il salario progressivo. L' aggiunta può farsi sotto forma di premi per una maggiore quantità e per una migliore qualità di lavoro compiuto, o per un risparmio di spese nelle materie prime, nel combustibile e simili. Quando il salario è a tempo, si può dare un premio per le maggiori quantità prodotte, ottenendo anche i vantaggi inerenti al salario a compito; quando il salario è a cottimo, il premio viene accordato per ogni unità di prodotto raggiunta al di là di un certo limite; quando il premio è dato per la maggiore produttività, può essere proporzionale al maggior lavoro sulla produttività tipica o può fis-

sarsi all'infuori di qualsiasi proporzione; ed in ogni modo si viene a stimolare lo zelo e l'attività degli operai, facendoli partecipare ai vantaggi che essi contribuiscono a produrre. Lo stesso scopo si prefiggono i premi per il risparmio di spese: l'operaio ha spesso una grande azione sul consumo del carbone, sulla produzione del vapore, sulla economia dei cascami, sul logoro delle macchine e degli utensili, sulle spese di manutenzione; nulla di più giusto e di più utile, quindi, che egli abbia una parte del beneficio derivante all'impresa dalla sua opera. Il salario progressivo può assumere anche la forma di partecipazione al profitto, in cui l' operaio, insieme ad un salario fisso, riceve una percentuale sui guadagni dell'impresa. È una specie di rimunerazione, su cui un tempo si riponevano le maggiori speranze per il miglioramento delle condizioni degli operai e che è utilmente applicabile nelle industrie in cui il lavoro ha una grande importanza, ma che porta pochi vantaggi laddove il capitale predomina ed è troppo piccola la percentuale distribuita agli operai. Ed infine il salario progressivo può essere concesso col sistema della scala mobile, per il quale la mercede varia col variare dei prezzi delle merci prodotte. Con questo sistema si stabilisce come punto di partenza un salario iniziale, proporzionale ad un dato prezzo minimo, si fissa il rapporto tra le variazioni del prezzo della merce e quelle del salario, e su queste basi, controllate di tanto in tanto sui libri di amministrazione dell' impresa, si determina automaticamente il salario che gli operai devono ricevere, facendoli così partecipare alle vicende buone o cattive dell' industria in cui lavorano.

5) Quando poi l' esecuzione di un' operazione indu-

striale dipende dal concorso di molti operai ed è difficile determinare il lavoro compiuto da ognuno, allora si può ricorrere al salario collettivo, dando il lavoro in appalto ad un capo operaio, che prende sotto di sè altri operai a giornata, o dando direttamente l' appalto ad una società di operai, o dando un salario a tempo ad un gruppo di operai perchè eseguisca una certa quantità di lavoro in un tempo stabilito. Questo sistema di rimunerazione ha il vantaggio che stimola i lavoratori a sorvegliarsi reciprocamente, evitando l'intervento dell'imprenditore o di un soprastante per il controllo necessario; ma può facilmente dar luogo ad abusi e a sfruttamenti da parte d'intermediari o di subappaltatori, che ritraggono un guadagno per loro, riducendo i salari al più meschino livello e prolungando eccessivamente la giornata di lavoro.

Qualunque sia la forma del salario, è sempre interessante di sapere se esso sia alto o basso. Per giudicare il livello delle mercedi si possono prendere tre criteri. Si può parlare di salari alti e bassi in rapporto al sacrifizio che il lavoro impone all'operaio, per imparare o per eseguire una data operazione. È questo il criterio, da cui si rileva se la rimunerazione compensa e in che misura la pena sopportata, ed è quello sul quale si basa l' operaio nello scegliere o nel cambiare il mestiere. Si può parlare di salari alti e bassi in rapporto al resultato del lavoro, secondo che il salario è maggiore o minore in relazione al valore prodotto dall'operaio. Questo criterio ha la massima importanza per l'imprenditore, il quale, occupandosi soprattutto di quanto viene a costare a lui il lavoro, può considerare basso il salario di un operaio bene rimunerato, il cui lavoro è molto produttivo. Si può, infine, par-

lare di salari alti e bassi in rapporto ai bisogni della classe lavoratrice, secondo che questi bisogni sono più o meno completamente, con maggiore o minore ampiezza, soddisfatti col guadagno ottenuto in una data unità di tempo. Questo criterio è importante per conoscere la condizione economica dei lavoratori in ogni tempo ed in ogni luogo ed interessa al massimo grado il moralista ed il sociologo. I lavori più faticosi e più intensi esigono una soddisfazione più estesa di certi bisogni; viceversa la soddisfazione più completa dei bisogni rende più efficace il lavoro; per cui anche sotto questo aspetto alti salari possono significare basso costo di lavoro, perchè l'operaio è una macchina che assorbe alimento per dare una certa quantità di energia muscolare e nervosa, onde produce di più, entro dati limiti, per quanto meglio è alimentato. Quando, dunque, si allude a salari alti e bassi, è sempre necessario il distinguere se ci si riferisce alla fatica dell'operaio, al resultato del suo lavoro, o alle soddisfazioni che esso si può procurare con la sua rimunerazione.

Per istudiare la legge del salario non si può prendere in considerazione il compenso dato in qualche caso speciale ad un servizio qualunque. Colui che si fa portare la valigia da un facchino gli darà più o meno, secondo l' umore del momento, secondo gli spiccioli che ha in tasca, secondo il desiderio che ha di risparmiare o di fare buona figura; e la ricompensa, che si dà ad uno che vi ha salvato da un pericolo il figlio, dipende dalla gioia che si prova in quell'istante e dalle pretese del salvatore, che può essere semplicemente soddisfatto dalla sua buona azione o può volerla sfruttare. Come si farebbe in questi casi a conoscere i motivi, che spingono ad agire le per-

sone che si trovano di fronte nel dare o nel ricevere una data rimunerazione? Qui le cause non sono costanti, e per ciò è impossibile lo stabilire una legge del salario, basandosi su questi fatti isolati. Ma la regolarità, che non si osserva in essi, si manifesta nei salari dati a grandi masse di operai, appartenenti ad uno stesso mestiere o ad uno stesso paese, perchè nella massa le differenze scompaiono, scaturisce una media, le cause costanti hanno la prevalenza. Per iscoprire queste regolarità, che ci condurranno a delineare una legge generale dei salari, dobbiamo dapprima semplificare il problema, escludendo le differenze nei salari, risultanti da condizioni speciali inerenti a singoli lavori, di cui potremo tener conto in seguito, e considerando i salari come la risultante di una lotta d'interessi tra imprenditori ed operai, senza che vi abbiano alcuna influenza altri motivi, quali sarebbero, ad esempio, la consuetudine, il sentimento di giustizia o l'amore del prossimo.

Se il lavoro si riguarda coma una merce offerta dagli operai e domandata dagl' imprenditori, la lotta d' interessi tra questi due gruppi di persone si stabilirà in modo che gli uni vorranno ottenere il massimo prezzo possibile nella vendita e gli altri vorranno pagare il meno possibile nell' acquisto di questa merce; gli uni non saranno disposti a cederla a meno del costo, gli altri non saranno disposti a prenderla a più del valor d' uso che le attribuiscono. Ecco così determinati non solo gli scopi di questa lotta, ma anche i limiti entro i quali essa necessariamente sarà circoscritta. Il salario, infatti, non può esser mai superiore al valor d'uso del lavoro, perchè gli imprenditori perderebbero il loro profitto e andrebbero

incontro anche a delle perdite, se dessero agli operai qualche cosa più del valore che essi aggiungono alle materie prime trasformandole in prodotti; e non può essere inferiore al costo del lavoro medesimo, perchè gli operai non potrebbero vivere, se non ricevessero come salario almeno quanto è strettamente necessario alla loro esistenza. Il valor d'uso del lavoro non è tanto facile a determinarsi quando si tratta di prodotti che il produttore stesso consuma e non vende; ma si può stabilire in cifre esatte nelle merci destinate a vendersi, essendo dato allora dal prezzo di esse meno le altre spese di produzione al di fuori di quelle derivanti dal lavoro immediato. Se, ad esempio, il prezzo di una merce è di L. 10, se L. 5 rappresentano le materie impiegate, il logoro degli strumenti e il profitto, il valor d'uso del lavoro è di L. 5 e più di L. 5 non potrà essere speso in salari. In casi normali il valor d'uso del lavoro ha solo un'influenza latente sul salario, ma ne ha una visibile e chiara allorchè in certe industrie i prezzi aumentano, dando luogo ad una domanda intensa di lavoro. Il valor di costo del lavoro può intendersi come la somma delle fatiche e dei sacrifizi inerenti al lavoro medesimo, ma è meglio riguardarlo in rapporto alle spese necessarie per la formazione e per la conservazione del lavoro, che sono più facili a calcolarsi e che hanno maggiore importanza per la legge del salario. Tali spese comprendono quelle per l' educazione e il mantenimento dell'operaio nella prima gioventù e quelle per provvedere ai bisogni suoi e della sua famiglia per il resto della sua vita, le quali rappresentano il salario necessario, non nel senso che esso sia qualche cosa d'immutabile, perchè anzi varia secondo i tempi e i luoghi,

ma nel senso che al disotto di questo limite il salario non potrebbe discendere, senza condurre ad una seria diminuzione nell'offerta di lavoro.

Entro questi due limiti, l'uno massimo dato dalla produttività del lavoro, l'altro minimo dato dal costo del lavoro medesimo, il salario oscilla di continuo per il variare della domanda e dell'offerta, come avviene in qualunque altra merce. Se cresce la domanda o cala l'offerta di lavoro, il salario aumenta, se si ridùce la domanda o si accresce l'offerta, il salario diminuisce. Ma da che cosa dipendono alla lor volta le espansioni e le contrazioni nella domanda o nell'offerta di lavoro? Ecco ciò che ora andremo ad esaminare nei due capitoli seguenti *.

CAPITOLO VI.

La domanda di lavoro.

Nello stesso modo che la domanda di un prodotto qualunque è determinata da coloro che desiderano di averlo o che ne hanno bisogno e che nel medesimo tempo possiedono i mezzi per acquistarlo, così la domanda di la-

* L. Brentano, *Das Arbeitsverhältniss gemäss dem heutigen Recht*, Leipzig, 1877. — Marx, *Das Kapital*, I. — G. Ricca Salerno, *La teoria del salario nella storia delle dottrine e dei fatti economici*, Palermo, 1900. — Schoenberg, *Handbuch*. — D. F. Schloss, *Methods of industrial remuneration*, New York, 1894. — R. Dalla Volta, *Le forme del salario*, Firenze, 1893. — Leroy-Beaulieu, *Distribution*. — Mangoldt, *Volkswirthschftslehre* e *Grundriss*. — F. A. Walker, *The Wages Question*, New York, 1876.

voro è determinata da coloro che hanno il desiderio di disporre di questa merce speciale e che nello stesso tempo hanno i mezzi occorrenti per pagarla. Questi mezzi sono dati da quella parte del capitale dell' imprenditore, la quale non s' investe in materie, strumenti o edifici, assumendo il nome di capitale tecnico, ma che essendo destinata a rimunerare il lavoro, prende il nome di capitale-salari. Esso è rappresentato dai mezzi di esistenza della classe lavoratrice, o dalle somme di denaro che vengono consacrate al loro acquisto, e per ciò non è capitale dal punto di vista della società, quantunque lo sia per l' imprenditore, che antecipa questi beni di consumo, per trasformarli in forza di lavoro e ricavarne un lucro. Tale antecipazione si ricostituisce, accresciuta di valore, con la vendita del prodotto compiuto. Se supponessimo in un paese la produzione industriale così mal diretta tecnicamente, che la somma delle utilità prodotte fosse minore di quelle consumate, il capitale-salari andrebbe decrescendo e finirebbe per svanire, mentre andrebbe sempre più aumentando nell'ipotesi opposta. E così del pari quando il prodotto non trova un esito, il capitale-salari rimane immobilizzato, non si ricostituisce e cessa dopo una volta di compiere la sua funzione, perchè cessa di esistere, dal momento che ha assunto per sempre una forma inaccessibile agli operai. Il capitale-salari non è un *fondo*, cioè una quantità di ricchezza pura e semplice, non è un deposito di beni determinato, ma è un *flusso*, cioè una quantità di ricchezza, che si riproduce ad ogni momento, che ha una corrente continua. E come in una corrente la quantità d'acqua, che passa davanti ad un punto dato, varia col variare della massa e della velocità, così anche

il capitale-salari può servire a rimunerare meglio o un maggior numero di operai, sia perchè cresca per sè stesso, sia perchè circoli e si riproduca più rapidamente. Dunque il capitale-salari è quella parte di ricchezza, sempre riproducentesi, con cui nell' odierna organizzazione economica si rimunera il lavoro, e che è capitale per l' imprenditore senza esserlo per la società; è una somma di denaro, di continuo circolante, che si converte o prima o poi in mezzi necessari all'esistenza degli operai, per permettere ad essi d'incorporare la forza di lavoro in nuovi prodotti; è una quantità di beni, consumata sotto una forma per ricomparire sotto una forma diversa accresciuta di valore, e che agisce con tanta più efficacia per quanto più rapidamente si compie questo processo di distruzione e di riproduzione di ricchezza.

Ma come si fa a sapere quale può essere in ogni luogo ed in ogni tempo la quantità di capitale destinata a pagamento di salari? I capitalisti, come sappiamo, sono ai nostri giorni quelli che hanno a loro disposizione tutti i mezzi produttivi e possiedono anche quanto occorre per mantenere gli operai durante il lavoro. E per ciò, se per un'ipotesi temporanea, la produzione non esigesse che solo lavoro, la ricchezza dei capitalisti si dividerebbe in due categorie, l' una consacrata alla soddisfazione dei loro bisogni e l'altra destinata al consumo degli operai impiegati nella produzione di nuove ricchezze, cosicchè l'ampiezza del capitale-salari sarebbe in ragione inversa della quantità dei consumi fatti per conto loro dai capitalisti, e subirebbe cambiamenti continui secondo il desiderio più o meno intenso di godimenti immediati o secondo gl'incentivi più o meno potenti che spingono all' accumula-

zione e all'impiego produttivo dei beni posseduti. Ma il lavoro, nella realtà, si esercita sopra materie prime, che esso modifica e trasforma, adopera strumenti di ogni genere e macchine complicate, trae profitto dalle proprietà di molti materiali, si serve di costruzioni, ha bisogno, insomma, di tutti quegli elementi svariati che costituiscono il capitale tecnico. Onde la nostra ipotesi primitiva, per avvicinarsi un po' più alla realtà, deve subire un' alterazione nel senso di aggiungere il capitale tecnico al capitale-salari tra le ricchezze destinate dal capitalista a nuova produzione. Ed allora l'ampiezza del capitale-salari, oltre variare secondo i consumi personali dell'imprenditore, varia anche secondo la maggiore o minore importanza del capitale tecnico richiesto per esercitare le diverse industrie. Ma neppure con questa aggiunta abbiamo tutta intera la realtà del processo capitalistico da cui scaturisce il salario, perchè se la parte di ricchezza che non è rivolta alla soddisfazione dei bisogni delle classi proprietarie è capitale, non tutto il capitale, però, è impiegato nella produzione. Quando, infatti, l' accumulazione dei capitali ed il loro impiego divengono indipendenti l'uno dall'altro e percepiscono ognuno un reddito distinto, il prestito può dar luogo ad un interesse, senza che il capitale mutuato sia impiegato produttivamente, per il semplice fatto che la ricchezza ceduta ha in sè la potenzialità economica di dare un reddito. E per ciò se il capitale è consacrato in consumi di puro godimento, in imprese socialmente improduttive, in speculazioni inutili o dannose alla collettività, non contribuisce all' accrescimento della ricchezza generale, e pur deve dare al capitalista mutuante un interesse, che non risulta dalla formazione di nuovi valori, ma da

un semplice spostamento di ricchezza individuale. Ora, siccome il capitalista mira al reddito senza occuparsi della origine sua, così per lui è indifferente se l' interesse deriva da una produzione vera e propria, con l' intervento del lavoro degli operai, o dall' assorbimento di beni già esistenti. Ma tutto il capitale sottratto agl'impieghi produttivi rappresenta una nuova detrazione fatta al capitale-salari; onde questo varia, oltre che col variare dei consumi e del capitale tecnico, anche per l' aumento o per la diminuzione del capitale improduttivo. E finalmente dobbiamo pure tener conto che il capitale-salari, come abbiamo detto, agisce colla sua massa e nello stesso tempo con la sua velocità. Onde tutte quelle circostanze che rendono più rapida la circolazione del capitale-salari, o in altri termini che abbreviano il periodo tra l' inizio della produzione e l'esito dei prodotti compiuti, realizzati in denaro e trasformati di nuovo in capitale-salari, rendono questo più efficace ed agiscono come se esso venisse ad essere accresciuto; mentre tutte le circostanze, che rallentano la circolazione del capitale-salari, producono gli stessi effetti che si avrebbero se esso fosse diminuito di quantità.

Ma se il capitale-salari è soggetto a continue variazioni in seguito all'aumento o alla diminuzione dei consumi, del capitale tecnico, del capitale improduttivo e della rapidità di circolazione dei capitali, vuol dire che queste circostanze influiranno necessariamente sulla domanda di lavoro, ora accrescendola ed ora riducendola; e ciò per mezzo dei seguenti processi:

1) Sebbene l'intero prodotto annuale di ogni paese venga in fin dei conti destinato al consumo dei suoi

abitanti e a procurare loro un reddito, pure quando esce per la prima volta dalle mani degli operai produttivi si divide naturalmente in due parti: l' una costituisce il reddito dei capitalisti, l'altra è impiegata da essi in nuove produzioni e consacrata a mantenere gli operai. Quella porzione del reddito dei ricchi, che è rivolta a consumi immediati, serve a comprar merci o a stipendiare lavoratori improduttivi, ma non influisce sulla domanda di lavoro da impiegarsi nella produzione. È un pregiudizio il credere che comprando delle merci si alimenti il lavoro che le ha prodotte, che domanda di merci sia domanda di lavoro. Questo è pagato con un capitale apposito, che si riproduce di continuo, mentre quanto viene speso in acquisto di merci o in pagamento di operai improduttivi è distrutto per sempre da colui che si procura in tal modo una soddisfazione momentanea. È vero che anche ciò che si risparmia, come ciò che si spende, si consuma; ma se in entrambi i casi gli effetti apparenti sono simili, sono però ben diversi gli effetti reali, perchè solo ciò che si risparmia è consumato da operai produttivi, i quali ricostituiscono con un profitto il valore dei beni, che vengono a loro trasmessi; e per ciò solo il risparmio influisce sulla domanda di lavoro. Ciò è evidente quando il risparmio si riferisce a prodotti che possono servire a mantenere operai e che divengono disponibili per loro in maggior quantità per quanto meno ne consumano le classi ricche. Ma lo stesso succede, quantunque in modo indiretto, quando il risparmio si riferisce a prodotti di lusso: la cessazione della domanda per essi distoglie dalla loro produzione dei capitali, che non potranno trovare un impiego proficuo se non in industrie producenti cose non

di lusso, consumabili dagli operai. Le merci, che possono far parte del capitale-salari, aumentano in ragione della quantità relativa di lavoro impiegata a produrle, e questa quantità di lavoro deve necessariamente crescere, a misura che diminuisce la quantità relativa di lavoro impiegata a produrre oggetti di lusso per uso delle classi più elevate.

E per ciò la domanda di lavoro si espande o si ristringe secondo che si ristringe o si espande la parte di ricchezza destinata alla soddisfazione dei bisogni individuali e collettivi delle classi proprietarie. Se desse riducono i loro consumi, se lo stato, che è l'organo per mezzo del quale vengono soddisfatti i bisogni collettivi, diminuisce le spese pubbliche e le imposte con cui vengono coperte, le accumulazioni si accresceranno e si accrescerà pure la domanda di lavoro; viceversa essa dovrà rimpicciolirsi ogni qualvolta aumentino i consumi delle classi ricche o i tributi che esse pagano allo stato, perchè una minor quantità di beni rimarrà disponibile per mantenere gli operai. E poichè spesa e risparmio sono due termini correlativi, la domanda di lavoro oltre variare in ragione inversa del primo di questi due elementi, varierà in ragione diretta del secondo, in base allo sviluppo maggiore o minore delle accumulazioni. Quando gli affari languono e i profitti diminuiscono, sono più lente le accumulazioni e c'è anche un minor incentivo ad impiegarle nella produzione, dalla quale, anzi, si ritira pure una parte del capitale già impiegato; quando invece gli affari prosperano ed i profitti sono assai elevati, le accumulazioni procedono più rapide, si estendono gl' impieghi produttivi e si accresce la domanda di lavoro.

2) La proporzione con cui si combinano in ogni ramo produttivo il capitale tecnico e il capitale-salari è differente secondo il genere d'industria: se, ad esempio, nella filatura e nella tessitura predomina il capitale tecnico, nell'agricoltura predomina il capitale-salari. E questa proporzione si altera in ogni industria colle variazioni dei salari, le quali di necessità modificano la composizione degli elementi del capitale produttivo. Quando il salario diminuisce, il capitale-salari si ristringe ancor di più, perchè tutto il capitale risparmiato non si può impiegare a mantenere nuovi operai, ma deve in parte trasformarsi nel capitale tecnico accresciuto, di cui essi hanno bisogno. Se con un capitale di L. 100, s'impiegano 80 lire a pagare gli operai che mettono in azione il capitale restante, e se per un ribasso di salari questi si riducono a L. 60, l'economia di L. 20 non può essere tutta rivolta a domanda di lavoro, ma deve dividersi tra il capitale-salari ed il capitale tecnico, cosicchè l'uno diventerà di L. 75, l'altro di L. 25, alterando a danno del primo e a vantaggio del secondo il rapporto fra i due. Quando invece il salario cresce per la diminuita offerta di lavoro, il risparmio che si fa sul capitale tecnico, ridotto per il minor numero di operai impiegati colla stessa somma, va ad aumentare il capitale-salari e la domanda di lavoro.

Dal momento che il capitale tecnico è una parte del capitale produttivo, come il capitale produttivo alla sua volta è una parte della ricchezza totale, è evidente che gli aumenti o le diminuzioni del capitale tecnico, facendo astrazione dalla influenza che esso esercita sulla produttività del lavoro, devono, come le variazioni dei consumi privati e pubblici, far diminuire od aumentare il capitale-

salari. Supponiamo che un proprietario faccia coltivare le sue terre con un capitale di 2000 misure di grano, con le quali paga degli operai, che gli producono ogni anno 2400 misure, dandogli così un profitto del 20 per cento; supponiamo anche che questo proprietario, spendendo la metà del suo capitale, riesca a fare un miglioramento permanente nelle sue terre, che gli consenta negli anni successivi di coltivarle con metà operai; dopo che il miglioramento è fatto, il capitale-salari è ridotto a 1000 misure e le altre 1000 sono fissate nella terra; per cui se il prodotto lordo è di 1500 misure, il proprietario fa un guadagno, perchè il suo profitto sul capitale circolante e fisso sale al 25 per cento, ma siccome questo profitto si ottiene con un capitale-salari di metà, la domanda di lavoro si riduce in proporzione.

Che la subitanea estensione del capitale tecnico ristringa il capitale-salari, è cosa che non può esser messa in dubbio. Si deve notare, però, che un cambiamento radicale nei metodi di produzione non è adottato da un momento all'altro, ma a gradi a gradi e con lentezza, per le spese che esso involge, per gl'interessi che pregiudica, per le abitudini e i pregiudizi dei consumatori che bisogna modificare e soprattutto per la maggior intelligenza che è richiesta nel capitalista; e si deve notare anche che i cambiamenti radicali sono un'eccezione, mentre la regola è costituita da aggiunte insignificanti, da piccoli perfezionamenti, da scoperte minime nei processi produttivi. Onde il capitale-salari non diminuisce di solito tutto ad un tratto ed ha tempo poi di tornare ad espandersi per vie indirette, sia con la riduzione che subisce il costo del lavoro per il ribasso di prezzo dei prodotti consumati dagli ope-

rai, sia per il risparmio che fanno i consumatori in generale ottenendo a migliori condizioni le merci di cui hanno bisogno, sia pei profitti più elevati che percepiscono gl'imprenditori e che promuovono l'accumulazione e l'impiego produttivo della ricchezza, sia infine per la maggior velocità che le macchine imprimono al processo produttivo, affrettando anche la ricostituzione del capitale-salari che vi si destina, il quale può così agire con più efficacia, pur rimanendo invariato nella sua quantità. Ma intanto, prima che queste compensazioni avvengano, l'aumento del capitale tecnico riduce la domanda di lavoro, diminuendo il capitale-salari o rallentando il suo incremento solito.

3) Anche il capitale improduttivo, che cerca un reddito al di fuori dell'orbita della produzione o in imprese socialmente sterili, costituisce una nuova sottrazione fatta al capitale-salari e modifica di continuo la domanda di lavoro. Se, infatti, il capitale improduttivo percepisce degl'interessi, pur essendo consumato, o consacrandosi in qualunque altro impiego che non esiga l'intervento di operai, è evidente che esso riduce la domanda di lavoro o impedisce l'aumento che si avrebbe in quella per l'espandersi della ricchezza prodotta e risparmiata; se poi il capitale improduttivo diventa tale in seguito perchè manca l'esito dei prodotti, anche allora la domanda di lavoro si riduce per il fatto della mancata ricostituzione del capitale-salari, la quale è condizione indispensabile affinchè esso possa continuare ad agire. L'esempio più spiccato di capitali impiegati proficuamente dai capitalisti al di fuori dell'orbita della produzione è dato dai prestiti pubblici, di cui abbiamo già fatto cenno come di un mezzo

per impedire la discesa dei profitti, e su cui per ciò non riteniamo necessario d'intrattenerci di nuovo qui, perchè la discesa dei profitti è impedita dai prestiti, appunto col distogliere una parte del capitale dalla domanda di lavoro, per evitare l'aumento dei salari che essa necessariamente provocherebbe. Piuttosto ci preme di mostrare come influisca sulla domanda di lavoro il capitale improduttivo, che si consacra in imprese rischiose o sbagliate, in industrie destinate a fine immatura, in speculazioni che invadono il campo della vita economica reale. Allorchè i capitalisti si danno a costruire case su vasta scala in una città che si estende, o impiantano nuove ferrovie in un'intera regione, o spingono ad uno sviluppo eccezionale delle industrie i cui prodotti sono maggiormente richiesti, attirano in questi rami di produzione un gran numero di operai per mezzo di mercedi più elevate ed accrescono il capitale-salari. E l'accrescimento del capitale-salari, col relativo aumento della domanda di lavoro, diventa sempre più intenso, per quanto la speculazione, che prima aveva una base reale ed intendeva di soddisfare ad un bisogno effettivamente sentito, si trasforma poi in una manìa, in un vero giuoco, e non si trova più in alcuna corrispondenza con la domanda di quei dati prodotti o di quei dati servigi. Quando poi le case non si possono più vendere nè appigionare, quando ci si accorge che le ferrovie costruite non sono in grado di dare un reddito, quando i prodotti rimangono invenduti, il capitale impiegato in queste imprese diventa improduttivo immobilizzandosi, e quella parte di esso, che era destinata a pagare i salari, non può più servire a questo scopo, perchè non riprende più la sua forma monetaria, non è più in

grado di mantenere gli operai, e cessa d'influire sulla domanda di lavoro.

4) E finalmente influisce sulla domanda di lavoro la rapidità maggiore o minore con cui avviene la ricostituzione del capitale-salari. La ricostituzione del capitale-salari è condizione indispensabile perchè esso continui a funzionare, ed esso funziona in modo tanto più efficace per quanto più velocemente si manifesta questa ricostituzione. Il capitale-salari paga il lavoro che s'incorpora nei prodotti, i quali poi vengono venduti e trasformati in una somma di danaro, che rappresenta, oltre il profitto dell'imprenditore e il capitale tecnico consumato in tutto o in parte, anche il capitale-salari. Quest'ultimo, dunque, compie una circolazione, che comincia col pagamento degli operai, finisce con la vendita dei prodotti, e ricomincia di nuovo quando il denaro ricavato dalla vendita riprende la forma di capitale-salari, e che è più o meno rapida secondo che è più o meno breve il periodo di tempo richiesto dal lavoro per trasformare le materie, il periodo di tempo in cui queste sono sottomesse a processi naturali di trasformazione, il periodo di tempo in cui il prodotto compiuto diventa denaro e torna ad essere capitale. Per tale ragione tutto ciò che rende più efficace il lavoro, raccorciando il tempo che esso impiega a modificare le materie, tutto ciò che affretta i processi fisici, chimici o fisiologici di produzione, tutto ciò che facilita la vendita delle merci o la realizzazione del loro prezzo in moneta, rende più rapida la circolazione del capitale-salari, accrescendo la domanda di lavoro. Mentre d'altro lato il capitale-salari circola più lentamente e serve ad una domanda meno intensa di lavoro, ogni qual volta

si prolunghino i processi di produzione o si renda più difficile la vendita delle merci *.

CAPITOLO VII.

L'OFFERTA DI LAVORO.

L'offerta di lavoro è data dalla quantità di lavoro, che può fornire in un dato tempo ogni operaio, e dal numero di operai esistenti in ogni paese. La quantità di lavoro fornita da ogni operaio varia secondo le sue forze fisiche ed intellettuali, e secondo gl' incentivi che lo spingono a lavorare, di cui i più importanti sono l'estensione e la intensità dei suoi bisogni e la misura della retribuzione che egli si attende. Quando il passaggio dalla schiavitù al lavoro libero avviene troppo rapidamente e senza preparazione, è accompagnato di solito da una sensibile diminuzione dell'offerta di lavoro e da un aumento di salari, perchè la popolazione tenuta prima in schiavitù e in condizioni depresse sente pochissimi bisogni, onde, cessata ogni coercizione, cede senza ritegno alla inclinazione innata per la pigrizia. Al contrario il passaggio dalla economia in natura all' economia monetaria, che permette all' operaio di risparmiare, o meglio ancora il passaggio dal salario a tempo al salario a compito, che stimola la

* G. T. Thornton, *Il Lavoro ecc.*, Firenze, 1875. — Mill, *Principles.* — Walker, *Wages Question.* — Cherbuliez, *Précis.* — Cairnes, *Leading Principles.* — J. S. Nicholson, *The effects of machinery on wages,* London, 1892. — A. Graziani, *Studi sulla teoria economica delle macchine,* Torino, 1891. — C. Supino, *Il capitale-salari,* Torino, 1900.

attività dell'operaio, provoca facilmente un aumento nella offerta di lavoro con un ribasso dei salari. Il numero degli operai esistenti in ogni paese dipende dal rapporto tra le nascite e le morti, tra l' immigrazione e l'emigrazione, ed è strettamente connesso con la legge di popolazione, di cui dobbiamo ora brevemente parlare.

La potenza di moltiplicazione inerente alla vita organica può riguardarsi come infinita: una pianta di tabacco basta a produrne 260000, uno stelo di papavero porta 32000 semi, un olmo ne dà 100000 all' anno, un ragno aviculare può avere 2000 uova, un' ape 6000, ed una coppia di aringhe in 16 anni sarebbe in grado di popolare tutto il mare; ma questa moltiplicazione virtuale non si realizza mai, perchè tanto nel regno vegetale come nel regno animale si scatena una terribile lotta per l'esistenza o tra gl' individui di ogni specie, o tra le diverse specie, o tra esse e il mondo esterno, per la conquista degli alimenti e dello spazio. Anche l' uomo ha la possibilità fisiologica di riprodursi all' infinito, come si scorge chiaramente quando le circostanze sono favorevoli al libero esplicarsi di questa possibilità: così nei paesi nuovi, dove le terre abbondano e sono assai fertili, la popolazione si raddoppia in 25 anni ed anche in meno, ed è stato osservato che i vuoti lasciati nella popolazione di un paese da epidemie o da guerre si riempiono subito. Ma i mezzi di sussistenza, necessari perchè l'uomo possa vivere, hanno un aumento molto meno rapido, sia per la legge della produttività decrescente, che fa diminuire il reddito dei capitali successivamente applicati alla medesima terra, sia per la limitazione stessa del terreno abitabile e coltivabile. E data questa diversità nel potere d' incremento della po-

polazione e dei mezzi di sussistenza, assai facilmente porebbe sorgere un disequilibrio tra l' una e gli altri, se non ci fossero degli ostacoli che pongono in vario modo un freno allo sviluppo della popolazione. Questi ostacoli sono di due sorta: preventivi, che limitano le nascite, e repressivi, che fanno aumentare le morti. Gli ostacoli preventivi prevalgono presso i popoli più civili, e possono scaturire dalle consuetudini del paese, dalla religione o anche dalle leggi, ma più che altro dipendono dalla intelligenza e dalla prudenza dell' uomo, che non mette al mondo dei nuovi esseri se non ha i mezzi per mantenerli e che limita la procreazione in vista del miglioramento economico della sua famiglia. Gli ostacoli repressivi prevalgono presso i popoli antichi o barbari con la fame, con le carestie frequenti e con le epidemie, e si riscontrano anche ai nostri giorni con le guerre, con i lavori insalubri e soprattutto con la miseria.

Ora, l'offerta di lavoro si accresce necessariamente con l'aumento della popolazione di ogni paese, può essere regolata dalla prudenza degli operai che limita le nascite, e subisce delle diminuzioni sensibili per mezzo degli ostacoli repressivi, che riducono la popolazione lavoratrice. Una rapida diminuzione di essa fa rialzare i salari, mentre il rialzo dei salari, migliorando le condizioni degli operai, li rende più prudenti e l' incita a porre un freno al loro moltiplicarsi. Viceversa questo freno viene a mancare, quando l'aumento della popolazione riduce i salari e peggiora la situazione economica della classe lavoratrice. Le variazioni nell' offerta di lavoro, oltre dipendere dal rapporto tra le nascite e le morti, dipendono dall' emigrazione e dall'immigrazione. L'emigrazione diminuisce l'offerta di

lavoro e fa aumentare i salari, e questo aumento non è temporaneo e non provoca sempre un accrescimento nel numero delle nascite, come molti credono, perchè il miglioramento, che avviene nelle condizioni degli operai, li rende più inclini a limitare la loro procreazione. D'altro lato l'immigrazione diminuisce i salari, abbassando il livello economico della classe lavoratrice del paese; ed appunto per ciò questa cerca d'impedire tale fenomeno per lei così dannoso, provocando una legislazione proibitiva contro gl'immigranti che provengono da paesi meno progrediti.

Ma gli ostacoli preventivi e repressivi possono porre un freno all'aumento della popolazione, per mantenerla in equilibrio coi mezzi di sussistenza, ma non sono in grado da soli di regolare l'offerta di lavoro, in modo da tenerla sempre in un certo rapporto col capitale - salari. Questo, infatti, si modifica di continuo per tutte quelle cause economiche, che abbiamo enumerate nel capitolo precedente, mentre la popolazione cresce o cala anche per cause di tutt'altra specie. Oltre a ciò, se colla piccola industria, che impiegava in ogni impresa un numero limitato di operai, la domanda e l'offerta di lavoro si trovavano sullo stesso piede di uguaglianza, non succede lo stesso ai nostri giorni con l'industria in grande, perchè il capitale diventa ora una potenza collettiva, che permette ad un imprenditore di trattare con centinaia e migliaia di operai nello stesso tempo, che si rafforza col credito, raccogliendo presso una sola persona i capitali di molte altre, e che assume delle forme gigantesche nei cartelli e nei *trusts*, accentranti sotto un'unica direzione tutte le imprese di un medesimo ramo d'industria. Se dunque l'offerta di

lavoro si facesse dipendere soltanto dalla legge di popolazione, se ogni operaio agisse isolatamente e per conto suo, quest'offerta si troverebbe in una condizione troppo inferiore di fronte alla domanda di lavoro: così, ad esempio, in una fabbrica che impiega 1000 operai, la domanda di lavoro è unica, mentre ogni operaio rappresenta $\frac{1}{1000}$ dell' offerta. Di questo si accorgono le classi lavoratrici, quando la loro coscienza si risveglia, ed esse allora, imitando la concentrazione del capitale, formano delle associazioni, che tolgono gli operai dalla condizione d'inferiorità in cui si trovavano agendo isolatamente, e che si prefiggono per iscopo di regolare a vantaggio di essi l'offerta di lavoro, sottraendola alle influenze disordinate della legge di popolazione.

L' offerta di lavoro può essere regolata dagli operai associati, per mezzo dell'assicurazione mutua, della contrattazione collettiva; ed esigendo dallo stato misure legislative apposite.

In un certo senso si potrebbe chiamare assicurazione mutua qualunque forma di azione collettiva, in quanto essa ha sempre per iscopo di rivolgere il contributo di tutti a benefizio di alcuni, indipendentemente da quanto questi hanno pagato. Ma per distinguere questo mezzo, di cui si servono le associazioni operaie, dagli altri, dei quali parleremo dopo, è meglio limitare il concetto di assicurazione alla raccolta di un fondo comune destinato a dare dei sussidi a certi individui appartenenti alla classe o in date eventualità accidentali o in caso di disoccupazione. Questi sussidi mirano sempre a porre in condizioni migliori l'offerta di lavoro, perchè se sono concessi per ma-

lattie, per accidenti, per la perdita di utensili o per le spese dei funerali, danno all' operaio il diritto di esser trattato come un essere intelligente e non come una balla di merce; e se sono concessi per mancanza temporanea di occupazione, impediscono che gli operai disoccupati accettino di lavorare a prezzi bassi, facendo una concorrenza disastrosa a quelli occupati. In quest' ultimo caso l'offerta di lavoro viene ristretta artificialmente, il soprappiù di essa viene eliminato, e l' imprenditore non può più approfittarsi di coloro che temono di morir di fame, per ribassare a tutti il salario. Oltre a ciò, a qualunque scopo serva il fondo per il mutuo soccorso, esso diventa sempre un potente strumento per mantenere la disciplina dei membri dell' associazione e renderli obbedienti alle decisioni della maggioranza, ed è anche una garanzia di pace, perchè spendendolo per iscioperi inconsulti si devono poi ridurre i sussidi; onde questo fondo contribuisce a render sempre più ordinata l'offerta di lavoro.

Allo stesso scopo tende pure la contrattazione collettiva. Nei mestieri non organizzati l'operaio isolato accetta o rifiuta le condizioni dell'imprenditore, senza intendersi coi suoi compagni, tenendo presenti solo le esigenze della sua posizione, e facendo dunque un contratto puramente individuale. Ma se un gruppo di operai si mette d' accordo e manda un rappresentante che contratta per conto di tutti, l'imprenditore sta di fronte ad una volontà collettiva e stabilisce con una sola convenzione i principi con cui s'impegneranno per un dato tempo tutti gli operai di un gruppo, di una classe o di un certo grado, senza poter trarre vantaggio dalla concorrenza di operai più bisognosi. L'operaio che muore di fame ottiene lavoro

alle stesse condizioni di quello che ha dei risparmi, e l'operaio abile ritiene i vantaggi della sua superiorità, la quale non serve però a ridurre i salari degli operai meno abili. La contrattazione collettiva stabilisce il saggio minimo dei salari, le ore del principio e della fine del lavoro, il pagamento per il tempo extra, l'età ed il numero degli apprendisti, le regole per il lavoro a compito, le feste concesse, l'avviso da darsi per il termine degli impegni e le norme per i pasti; e queste condizioni sono stabilite spesso per un' intera regione, vincolando gl' imprenditori di molte fabbriche, che devono pagare il lavoro tutti allo stesso modo, e vincolando anche gli operai che non hanno preso parte personalmente alle trattative. Esse, infatti, sono di solito affidate dalle unioni operaie ad impiegati appositi, che hanno pratica dell' industria e vaste cognizioni economiche. Se il negoziatore non sa le condizioni adottate da altri stabilimenti e in altri distretti, non potrà giudicare di quelle proposte dall'imprenditore, non potrà dire ai suoi clienti se le loro domande sono ragionevoli; se non conosce la situazione economica dell' industria, lo stato degli affari, il numero delle commissioni in corso o da aspettarsi, le condizioni del mercato del lavoro, il suo giudizio sull'opportunità o sui vantaggi strategici delle domande degli operai sarà di niun valore. Ma quando la contrattazione collettiva è diretta da persone abili, essa riesce a togliere l'inferiorità in cui si trova di solito l'offerta di lavoro, mettendo questa a pari colla domanda rappresentata dai capitali più potenti.

In certi casi, però, l' offerta di lavoro non può essere regolata col semplice accordo tra gli operai, ed occorre

l' intervento dello stato per costringere tutti ad agire in un dato senso, specialmente quando si tratta di salvaguardare alti interessi sociali. Il ricorso alla legislazione non è scevro di difficoltà per le associazioni operaie. Ogni nuova legge implica una lotta prolungata e di esito incerto: si devono convincer molti che essa sarà vantaggiosa allo stato e non di aggravio ai consumatori, si devono far conoscere al pubblico i lamenti degli operai e promuovere in proposito delle discussioni nelle assemblee e sui giornali, si devono persuadere i membri del parlamento, riunir commissioni d'inchieste ecc. Ma ad onta di tutte queste difficoltà le unioni operaie ricorrono sempre più alla legislazione, perchè una regola comune sanzionata dalla legge ha qualche cosa di permanente e di universale, si applica a tutte le regioni, a tutti gli imprenditori, agli operai anche non associati, e in tutti i tempi, sia prospera o depressa l' industria. Con la legislazione delle fabbriche l'offerta di lavoro vien regolata in modo coercitivo: s'impedisce che i fanciulli vengano impiegati troppo presto, in lavori faticosi o pericolosi, di notte, o senza andare alla scuola; si proibisce alle donne il lavoro troppo prolungato o in certe epoche; si limita anche per gli adulti la giornata di lavoro, stabilendo inoltre prescrizioni igieniche o di difesa contro certi rischi nelle fabbriche; s'impediscono le diminuzioni fraudolenti nei salari, s'impone l'assicurazione contro le malattie o gli accidenti, si garantisce una pensione per la vecchiaia ecc. In questi casi l'intervento dello stato è necessario, perchè esso solo può prefiggersi certi fini puramente morali e far prevalere gl'interessi collettivi su quelli privati, come quando obbliga i padri, contro il loro tornaconto immediato, a

non mandar troppo presto i figli alla fabbrica, o come quando impedisce il lavoro eccessivo o insalubre perchè conduce alla degenerazione delle classi lavoratrici.

Regolando l'offerta del lavoro per mezzo dell'assicurazione mutua, della contrattazione collettiva e della legislazione, gli operai riescono senza dubbio a migliorare le loro condizioni; ma questo miglioramento nelle loro condizioni, quale influenza esercita sulla ricchezza nazionale, quali effetti provoca sulla produzione e sulla distribuzione?

Nella produzione, gl' interessi degli operai e quelli degl'imprenditori vanno sempre d'accordo, perchè tanto agli uni come agli altri preme di accrescere più che sia possibile o almeno di non far diminuire il prodotto complessivo. E per ciò quando le associazioni operaie si valgono dei metodi, da noi ora descritti per regolare l'offerta di lavoro, allo scopo di prescrivere processi imperfetti di produzione, di respingere le macchine, di ristringere la divisione delle occupazioni, di esigere salari più elevati del valor d' uso del lavoro, o d' imporre giornate brevi di lavoro che riducon di troppo il prodotto di ogni industria, provocano dei danni indiscutibili per la società, per gl'imprenditori e per gli operai medesimi. Ma quando invece i salari elevati aumentano l' efficacia del lavoro, spingono a perfezionamenti tecnici e accrescono la produzione, riducendo nello stesso tempo il costo del lavoro; quando la diminuzione della giornata di lavoro permette agli operai di attendere alle loro occupazioni con maggior zelo e più intensità, o di sorvegliare macchine che si muovono in modo più veloce, e consente una riduzione in molte spese di esercizio o un migliore sfruttamento del

capitale fisso con squadre di operai alternantisi nella stessa fabbrica, allora i metodi per regolare l' offerta di lavoro portano un vantaggio agli operai, che è connesso con un accrescimento sensibile della ricchezza nazionale.

Nella distribuzione, al contrario, gl'interessi degli operai e quelli degl' imprenditori sono in opposizione. Se, dunque, i profitti sono già ridotti al minimo, non è possibile regolare l'offerta di lavoro in modo che esso possa trarne dei vantaggi permanenti. L'imprenditore, anche in questo caso, sarà costretto a cedere, qualora abbia assunto degli impegni per forniture a scadenza determinata o qualora impieghi una grande quantità di capitale fisso, che non si può ritirare tutto ad un tratto da un'industria senza gravi perdite; ma egli cederà solo in via transitoria e rinunzierà o prima o poi ad un'impresa che non è più rimunerativa, se non trova altri mezzi per rivalersi dell' accresciuto costo del lavoro, che risulta dalle maggiori pretese degli operai; il capitale-salari verrà allora ad esser ridotto e con esso diminuirà la domanda di lavoro, provocando un ribasso di salario. Ma se invece i profitti sono più elevati del minimo, l' imprenditore non può fare a meno di cedere a quanto esigono gli operai, regolando l'offerta di lavoro, ed essi riescono in tal modo ad alterare in loro favore la distribuzione, accrescendo i salari a spese del profitto, senza alcun danno per la ricchezza nazionale. E siccome i metodi per regolare l' offerta di lavoro producono effetti così diversi, secondo che i profitti sono ridotti al minimo o sono ad un saggio più alto, è del massimo interesse per gli operai d' informarsi delle condizioni in cui si trova ogni ramo d' industria, prima di agire collettivamente per ottenere un qualunque vantaggio.

Ma non sempre l' offerta di lavoro è regolata coi metodi pacifici di cui abbiamo parlato finora; molte volte gli operai raggiungono lo stesso scopo col mezzo più violento di smettere in massa di lavorare, proclamando lo sciopero. Gli scioperi sono insurrezioni del lavoro e, simili alle insurrezioni politiche, costituiscono un agente puramente distruttivo; ma come un' insurrezione politica può distruggere delle istituzioni diventate perniciose, così uno sciopero può rompere le consuetudini formatesi rispetto alla rimunerazione di una categoria di operai, contrastare il ribasso dei salari o permetterne l' aumento, in quei casi in cui gli sforzi isolati degl'individui, male informati e timorosi di proscrizioni personali, sarebbero inadeguati allo scopo. Gli scioperi rappresentano un grave sacrifizio per gli operai, che consumano i fondi accumulati nelle loro associazioni e che perdono il salario dei giorni che non lavorano, e rappresentano anche un grave sacrifizio per gl'imprenditori, che tengono inoperosi i loro capitali e vedon ridotti i loro profitti. Queste perdite, dunque, aumentano per gli operai, a misura che essi hanno dei salari più elevati, e per gl'imprenditori, a misura che essi impiegano una maggior quantità di capitale fisso. E per ciò il progresso industriale dovrà tendere a far diminuire gli scioperi, sostituendoli con arbitrati, anche perchè gli operai saranno sempre più renitenti a spendere i molti capitali accumulati dalle loro associazioni, e gl' imprenditori si accorgeranno sempre più, trattando con queste associazioni, di aver a che fare con potenze di primo ordine, sempre meglio in grado di far valere le loro ragioni *.

* Mangoldt, *Grundriss*. — T. R. Malthus, *Essay on the*

CAPITOLO VIII.

Il salario normale.

Se il salario è sempre compreso tra i due limiti estremi della produttività del lavoro e del minimo necessario all'esistenza dell'operaio, se aumenta o diminuisce di continuo per tutte le circostanze che influiscono sulla domanda e sull'offerta di lavoro, tende però a fissarsi verso un punto che costituisce il salario normale. Per arrivare ad esso si possono seguire due procedimenti: o esaminare quali sono gli elementi che compongono il costo di produzione di questa merce speciale, giudicando per anologia che il valore di essa, come quello di qualunque altra merce, cerchi sempre di accostarsi al livello dato dal costo; o esaminare, indipendentemente da esso, a qual punto riescano a mettersi in equilibrio la domanda effettiva e l'offerta effettiva di lavoro, con un salario che è il più conforme all'interesse ora dei capitalisti e ora degli operai, secondo che l'interesse degli uni o quello degli altri può avere la prevalenza.

Il costo di produzione del lavoro è dato dalla quantità

principle of population, London, 1872. — A. Messedaglia, *Della teoria della popolazione principalmente sotto l'aspetto del metodo*, Verona, 1858. — F. S. Nitti, *La popolazione e il sistema sociale*, Torino, 1894. — F. A. Lange, *Die Arbeiterfrage*, Winterthur, 1879. — L. Brentano, *Die Arbeitergilden der Gegenwart*, Leipzig, 1870-72. — G. Howell, *The Conflicts of capital and labour*, London, 1890. — S. e B. Webb, *Industrial Democracy*, London 1897. — Cairnes, *Leading principles*, — Walker, *Wages Question*.

di beni, che furono consacrati all' educazione e alla formazione dell'operaio, e che servono alla conservazione delle sue forze fisiche e intellettuali per tutta l'età produttiva e per tutto il tempo in cui non potrà lavorare. Poichè l'operaio non può guadagnare finchè non è giunto ad una certa età e nella vecchiaia non guadagna più nulla, così, per coprire il costo di produzione del lavoro, il salario deve essere tale nel periodo produttivo, da ricostituire il capitale speso per l' educazione e il mantenimento nella prima età, e da assicurare un reddito per gli ultimi anni d'incapacità del lavoratore. E siccome egli, anche nel periodo produttivo, non guadagna sempre, potendo esserne impedito da malattie, da disgrazie, da sospensione di affari, da crisi, da licenziamenti, il salario, per coprire il costo, deve pure garantire un reddito in questi casi di disoccupazione. Per tali ragioni il costo di produzione del lavoro è tanto più elevato, per quanto più lungo è il periodo improduttivo, per quanto maggiori sono le spese di educazione e di mantenimento da ammortizzarsi, per quanto maggiori sono le spese per conservare e rinnovare le forze nel periodo produttivo, per quanto più pericoloso per la vita e per la salute è il lavoro e per quanto più frequenti sono le interruzioni di occupazione. E questo vale per l'operaio preso individualmente, senza tener conto del bisogno che egli può sentire di avere una famiglia di suo, il qual bisogno deve necessariamente rispecchiarsi nel costo di produzione del lavoro, se non altro perchè non diminuisca di quantità il lavoro medesimo. Se, infatti, dipende dal caso che l' operaio singolo abbia o non abbia figli, che ne abbia in numero maggiore o minore, che sia o no in grado di mantenerli, per la classe

lavoratrice presa nel suo complesso il salario non coprirebbe il costo di produzione del lavoro, qualora non fosse sufficiente a far sorgere delle nuove generazioni di operai, che si sostituiscono a quelle che via via scompaiono. Anche le spese per mantener la famiglia non hanno niente di fisso e d'immutabile, ma variano secondo i tempi, secondo la specie di lavori e soprattutto secondo le circostanze che modificano ora in un senso ed ora nell'altro il tenor di vita delle classi lavoratrici. Questo tenor di vita ha una grande importanza nella determinazione dei salari, perchè gli operai trovano in esso un punto d'appoggio per resistere contro ogni ribasso nella loro rimunerazione o per pretendere un aumento, adattandosi solo in casi eccezionali o per forza maggiore ad un peggioramento nelle condizioni loro e delle loro famiglie. E per ciò se da un lato il salario influisce sul tenor di vita degli operai, dall'altro il tenor di vita di essi influisce fino ad un certo punto sul salario, di cui rappresenta in qualche modo lo stato normale.

La corrispondenza, che normalmente deve esistere tra il salario e tutte le spese necessarie per mantenere ad un certo livello la classe lavoratrice, è stata da Ricardo intesa in un senso più ristretto, limitando il concetto di costo di produzione della merce lavoro, ed asserendo che il valore normale di essa non può mai essere a lungo andare superiore nè inferiore al costo in tal modo concepito. Il prezzo naturale del lavoro, egli dice, è quello che fornisce agli operai, in generale, i mezzi di sussistere e di perpetuare la loro specie senza aumento nè diminuzione. Il prezzo corrente del lavoro è quello che realmente riceve l'operaio in base al rapporto tra la do-

manda e l'offerta. Quando il prezzo corrente del lavoro supera il suo prezzo naturale, gli operai si trovano in una condizione prospera e felice, si possono procurare in più grande quantità tutto ciò che è utile e piacevole alla vita, e sono in grado di mantenere una famiglia sana e numerosa. Ma l'alto prezzo del lavoro fa crescere, così, la popolazione operaia, ed i salari discendono di nuovo al loro livello naturale, o qualche volta per effetto della reazione, anche ad un livello più basso. Quando, invece il prezzo corrente del lavoro è inferiore al suo prezzo naturale, le condizioni degli operai sono deplorevoli, ed essi non sono in grado neanche di procurarsi gli oggetti che l' abitudine ha resi necessari a loro; e solo allorchè per le privazioni si è ridotta la popolazione lavoratrice, o per altre ragioni si è accresciuta la domanda di braccia, il prezzo corrente del lavoro torna di nuovo a salire al suo prezzo naturale. Da questa teoria di Ricardo, Lassalle ha ricavata la sua ferrea legge del salario, per la quale la rimunerazione degli operai non può mai superare il minimo indispensabile all'esistenza di essi. Il salario non può durevolmente andare al di sopra di questo punto, senza provocare un aumento nella popolazione operaia e nell'offerta di lavoro, e non può andare al di sotto, perchè la miseria ridurrebbe questa stessa offerta di lavoro.

Ma non è vero che aumento di salario significhi sempre aumento di popolazione, accresciuta offerta di lavoro, e quindi porti inevitabilmente al ribasso dei salari, perchè può darsi benissimo che l'aumento della popolazione avvenga insieme ad un espandersi della domanda di lavoro, ed in ogni modo non è niente affatto necessario che il rialzo dei salari sia sempre destinato dagli operai ad ac-

crescere il numero dei loro figli. È anzi molto più probabile che il miglioramento della classe lavoratrice la spinga a far di tutto per conservare il più alto tenor di vita che è riuscita a raggiungere; ed in tal caso l' aumento del salario corrente non sarebbe più transitorio, ma servirebbe ad innalzare in modo permanente il salario normale, formando un nuovo livello più elevato, attorno a cui dovrebbero avvenire le future oscillazioni del prezzo corrente del lavoro. D'altro lato non è vero che ribasso di salario significhi sempre diminuzione della popolazione e dell'offerta di lavoro e conduca di necessità ad un aumento di salari, perchè quando il tenor di vita è tale che permetta una riduzione dei bisogni, pur non compromettendo l'esistenza fisica degli operai, il ribasso dei salari non fa diminuire la popolazione, e perciò il decresciuto prezzo corrente del lavoro si trasforma permanentemente in un più basso prezzo normale. Dal momento che il tenor di vita degli operai non è immutabile, dal momento che essi fino ad un certo punto hanno la possibilità d'influire sulla loro condizione economica, non può esistere una legge ferrea del salario come la intendevano Ricardo e Lassalle.

Questa teoria, che ha trovato, del resto, una solenne smentita nell'aumento continuo dei salari, manifestatosi negli anni a noi più prossimi, rispecchiava, però, quando fu proposta per la prima volta, le condizioni della classe lavoratrice nel periodo dello sviluppo dell' economia capitalistica. Allora il capitale-salari era l'elemento che aveva maggiore influenza sulla determinazione del salario normale, e questo veniva stabilito a quel punto che meglio rispondeva agli interessi del capitalista e che non poteva mai essere in-

feriore al puro indispensabile per mantenere il lavoratore. Così scaturiva la coincidenza tra il salario normale e i mezzi di sussistenza dell' operaio, non già perchè esso fosse in grado di fissare il valore della forza di lavoro da lui venduta, ma perchè vendendola ad un prezzo minore non avrebbe potuto vivere. Ai nostri giorni, invece, in cui la classe lavoratrice, regolando l'offerta di lavoro, riesce ad avere una maggiore influenza sulla determinazione del salario normale, non si fa più coincider questo coi mezzi di sussistenza dell' operaio, ma con ciò che è necessario per soddisfare i di lui bisogni abituali, per quanto estesi ed elevati essi sieno, onde alcuni arrivano perfino a concludere che l'accrescimento dei consumi nella classe lavoratrice è la causa dell'aumento nel salario normale avvenuto in questi ultimi anni.

Ma se quando i salari sono ridotti al minimo i mezzi di sussistenza sono la base del salario normale, solo perchè esso non può scendere al di sotto, e se quando i salari sono elevati non si può più trovare la base del loro livello normale se non ricorrendo al concetto vago e indeterminato di un tenor di vita elastico ed indefinito, è meglio far derivare questo salario normale dai rapporti che si stabiliscono tra la domanda e l' offerta di lavoro, a quel punto in cui l'una e l'altra si mettono in equilibrio. Distinguiamo due periodi nella storia recente del salario: nel primo l'offerta di lavoro non è organizzata e il salario normale è fissato prevalentemente dall'interesse dei capitalisti; nel secondo l'offerta di lavoro organizzata comincia a far sentire la sua influenza nella determinazione del salario normale.

Quando prevale l' interesse dei capitalisti, essi dettan

e loro condizioni, regolando la domanda di lavoro. Questa, come sappiamo, è data dal capitale-salari, che è una parte determinata della ricchezza totale prodotta ed esistente in ogni paese. A misura che cresce il capitale-salari, cresce nello stesso tempo il numero degli operai impiegati. In seguito a ciò, il prodotto risultante dal loro lavoro fino ad un certo punto aumenta in modo più che proporzionale, per effetto di una più estesa divisione del lavoro e di un miglior ordinamento della produzione; dopo, procedendo ancora, aumenta solo proporzionalmente; fino a che, o prima o poi, si arriva ad un punto, in cui l' aumento di prodotto si arresta e comincia ad essere inferiore alla maggiore spesa occorrente per rimunerare gli operai: allora l' espansione del capitale-salari si arresta, perchè provocherebbe un aumento continuo nelle mercedi e una diminuzione continua nei profitti. Per evitare questo inconveniente, i capitalisti accrescono i loro consumi, espandono il capitale tecnico o rivolgono i capitali in impieghi socialmente improduttivi, e così riducono artificialmente la domanda di lavoro, consacrando ad essa una parte assai minore di quella ricchezza che avrebbe in sè la potenzialità economica di trasformarsi in capitale-salari. In tal modo si forma un'armata di riserva di capitali, la quale rendendo più piccola la domanda effettiva di lavoro rispetto alla domanda possibile, provoca un' armata di riserva di operai, risultante dalla differenza tra l' offerta di lavoro esistente e l'offerta effettiva che trova impiego. L'armata di riserva di capitali è voluta dagli stessi imprenditori e rafforza la posizione strategica della domanda di lavoro; l'armata di riserva degli operai, invece, è indipendente dalla volontà di questi, e facendo una pres-

sione continua sugli occupati, indebolisce la posizione della offerta di lavoro. E per ciò la condizione sotto cui si presentano la domanda e l'offerta di lavoro sono ben diverse. Quando il capitale-salari si ristringe, per ragioni estranee alla volontà del capitalista, la domanda di lavoro diminuisce e i salari calano; quando invece si espande, i salari aumentano solo fino a quel punto che conviene all'imprenditore, perchè al di là di questo punto egli pone un freno alla domanda, rivolgendo ad altri usi il capitale esuberante. Viceversa quando l'offerta di lavoro aumenta, i salari calano, ma quando diminuisce, i salari crescono solo fino al limite più conveniente per il capitalista, perchè egli, restringendo la domanda, può render sempre eccessiva l'offerta, anche allorchè non è tale in senso assoluto. Onde il capitale-salari non solo regola la domanda di lavoro, ma, quel che è più strano, regola anche l'offerta, attraendo o respingeudo gli operai disposti ad impiegarsi nelle industrie.

Gli operai non possono convertirsi in capitalisti, nè offrirsi a questi ultimi in numero minore di quello esistente di fatto; i capitalisti invece possono, quando lo credono conveniente, rinunziare in tutto o in parte alla domanda di lavoro. Ora, mentre l' impossibilità per gli operai di limitare permanentemente l' offerta vieta loro di ottenere il salario più vantaggioso, la possibilità pei capitalisti di limitare permanentemeute la domanda permette loro d'imporre il salario più conforme al loro tornaconto. Il lavoro è, dunque, una merce offerta in condizioni di libera concorrenza e richiesta in condizioni di monopolio e che per ciò si vende al valore più vantaggioso pel compratore. Il che non implica che questo valore

debba di necessità corrispondere a quanto è strettamente indispensabile all'esistenza dell'operaio, perchè anzi l'aumento dei salari, attirando un maggior numero di operai nella produzione, è conforme al tornaconto del capitalista, fino a che l' incremento di prodotto, dovuto all' aumento di salario, è maggiore dell'incremento di spesa che esso provoca. Con tali criteri, senza bisogno di ricorrere al costo di produzione o minimo o massimo, senza affidarsi all'ipotesi arbitraria di una libertà di contratto che non esiste in questo caso, è sempre facile il ridurre ad una formula rigorosa il salario normale, che vien stabilito dalla volontà o dall'interesse del capitalista. Egli, infatti, riducendo il valore della merce-lavoro fa un guadagno esattamente determinabile, eguale alla riduzione del prezzo del lavoro, o più generalmente del capitale circolante, e soggiace ad una perdita, pure esattamente determinabile, eguale alla diminuzione del prodotto, o del suo equivalente in moneta, dovuta alla diminuzione nel numero degli operai impiegati. Ora queste due quantità di moneta, costituenti il guadagno e la perdita del capitalista, sono fra loro esattamente commensurabili, e perciò è immediatamente possibile di determinare, in via generale, quel punto, oltre il quale la differenza fra le due quantità divien negativa e quindi una riduzione ulteriore del salario contraddice al tornaconto del capitalista, in altre parole quel punto, a cui si stabilisce il valor normale del lavoro, quando l' offerta non è organizzata.

Ma quando, al contrario, l' offerta di lavoro comincia nel periodo successivo ad organizzarsi, essa, senza acquistare la posizione privilegiata che il capitale concede alla domanda di lavoro, non si trova più sotto un regime di

illimitata concorrenza, ed agendo collettivamente, viene a mettersi in una condizione di relativo monopolio, che consente agli operai d'intervenire anche essi nella determinazione del salario normale. Gli operai, infatti, associandosi, acquistano la possibilità di desistere dal lavoro per un certo tempo, e potendo arrecare al capitalista un danno maggiore dell' elevazione del salario fino ad un dato saggio, impongono questo saggio di salario. Il capitalista può reagire, ristringendo la domanda di lavoro e creando dei disoccupati, ma la conversione di operai produttivi in disoccupati scema il prodotto e ad un certo punto diventa dannosa al capitalista medesimo. Per tal modo l'associazione tra gli operai fa che lo stesso egoismo trattenga il capitalista dal diminuire il salario oltre un certo limite, che può essere notevolmente superiore al minimo delle sussistenze e che è certo superiore al salario che gli operai ricevevano allorchè erano isolati. Mentre d'altro lato essi, regolando l'offerta di lavoro e pagando dei sussidi ai disoccupati per eliminarne la concorrenza funesta, riescono a mutare il carattere dell' armata di riserva dei lavoratori, la quale, essendo ora voluta e mantenuta dagli operai stessi, serve a rialzare invece che a deprimere il salario e impedisce ai singoli individui di accettare impiego ad un saggio inferiore di quello stabilito o creduto equo dall'associazione. L'offerta di lavoro organizzata interviene, dunque, a determinare anch' essa il salario normale, fissando un saggio tipico, che rappresenta un minimo per tutti, ma che può coesistere con le più grandi divergenze nei guadagni reali per settimana dei diversi lavoratori, se è calcolato a tempo, o che in caso contrario indica le tariffe dei prezzi pei lavori a

compito. Il salario tipico non è un saggio uniforme, che trascuri le differenze di abilità, di cognizioni, di attività e di carattere, non impedisce all'imprenditore di scegliere un operaio piuttosto che un altro, non abolisce la concorrenza, non limita l' intensità di essa, nè toglie allo imprenditore la libertà di trarne vantaggio; ma escludendo la degradazione del prezzo nel pagare il lavoro, prenda essa la forma di salari bassi, o di giornata più lunga, o di peggiori condizioni igieniche e di sicurezza, rialza l'influenza che sul contratto di lavoro esercitano la capacità e la moralità dell'operaio. Se le condizioni d'impiego non fossero regolate dalle associazioni, all'imprenditore potrebbe convenire di prendere l'operaio meno abile o meno morale, pur di dargli un salario più basso, o di farlo lavorare di più, o in condizioni dannose; mentre invece è costretto, non potendo aver braccia a buon mercato, di esigere per il prezzo che paga forza, abilità, condotta regolare e carattere. E gli operai, sapendo di non potere essere preferiti con l' offrirsi a più basse condizioni, devono necessariamente raccomandarsi con la loro abilità tecnica, colla loro moralità, colla loro intelligenza. Sorge in tal modo una selezione costante dei candidati migliori, e l'intera classe è stimolata a rialzare sempre più il suo livello intellettuale e morale, perchè l'organizzazione della offerta di lavoro tende a fare in modo che il salario si regoli in base ai meriti, piuttosto che in base ai bisogni dell' operaio *.

* Mangoldt, *Volkswirthschaftslehre*. — Schoenberg, *Handbuch*. — Philippovich, *Grundriss*. — Ricardo, *Principii*. — F. Lassalle, *Discours et pamphlets*, Paris, 1903. — A. Loria, *La Costituzione economica odierna*, Torino, 1898. — Webb, *Industrial Democracy*. — Supino, *Capitale-Salari*.

CAPITOLO IX.

TENDENZA AL PAREGGIAMENTO E DIFFERENZE NEI SALARI.

Finora abbiamo sempre parlato di salario in genere, mentre sappiamo che ci sono salari di tutte le specie e di tutte le gradazioni. Ciò è stato possibile per due ragioni: perchè c'è una tendenza che spinge i salari a pareggiarsi, quando non esiste una causa che giustifichi una diversa misura di essi; e perchè le differenze reali, che essi presentano, dipendono da speciali circostanze, le quali possono essere benissimo rilevate e possono spiegarsi in base alla legge generale.

La tendenza al pareggiamento dei salari si può esporre in modo semplice e riassuntivo in tali termini: data una disuguaglianza di salario tra due industrie o tra due paesi, il tornaconto spingerà gli operai ad abbandonare l'occupazione meno rimunerata per affluire in quella più rimunerata; in tal modo si avrà una diminuzione nell'offerta di lavoro ed un aumento di salario da un lato, mentre dall'altro lato si avrà un aumento nell'offerta di lavoro e una diminuzione di salario, ottenendo con questo doppio processo il ristabilimento dell'equilibrio. Ma questa formula è semplice, perchè elimina tutti gli elementi che intervengono a formare il pareggiamento nella realtà e si limita a spiegare il problema riconducendolo ai suoi principi direttivi. È impossibile che una differenza nei salari riesca a convertire un fabbro in un parrucchiere o un sarto in un orologiaio. Per ispiegare meglio il feno-

meno quale si presenta realmente, dobbiamo considerare l'offerta di lavoro, non come una massa uniforme, ma come una serie di strati industriali, sovrapposti gli uni agli altri, che potrebbero succedersi in questo modo: il primo strato contiene gli operai che non possiedono speciali attitudini o abilità caratteristiche, come facchini, manuali, contadini ecc.; il secondo, operai che hanno qualche attitudine od abilità, come legnaiuoli, fabbri, muratori, calzolai, sarti ecc.; il terzo, operai che hanno capacità eccezionali e una certa istruzione, come meccanici, orologiai, maestri muratori ecc. Ogni strato alla sua volta comprende una quantità di gruppi, composti di persone esercitanti tutte lo stesso mestiere. Ora entro ogni gruppo l'affinità è perfetta e la concorrenza è completa, onde non può mai esistere stabilmente una disuguaglianza di salari, perchè è chiaro che se un calzolaio, ad esempio, guadagna 3 franchi al giorno in una fabbrica, mentre sa che potrebbe guadagnarne 4 in un'altra, non rimarrà nella prima; tra gruppo e gruppo, entro lo stesso strato, la concorrenza è meno completa e le differenze nei salari si pareggiano con più lentezza e con più difficoltà; tra uno strato e l'altro, poi, non esiste comunicazione e il passaggio è quasi impossibile, onde i salari più elevati nei mestieri di uno strato non sono in grado di attirare gli operai di uno strato diverso. Ma se così la concorrenza diventa sempre meno sensibile, a misura che cresce la distanza tra i vari mestieri, in ogni caso il pareggiamento dei salari avviene ugualmente, anche tra i gruppi poco o punto comunicanti tra loro, per mezzo delle nuove generazioni di lavoratori, che, dentro certi limiti, hanno facoltà di scegliere l'uno o l'altro mestiere e che natural-

mente preferiranno quelli che offrono salari più elevati. In ogni strato, in ogni gruppo e in ogni mestiere affluiscono in ciascun momento nuovi operai, mentre si ritirano o scompaiono operai vecchi: nelle industrie, dove i salari sono più alti, l'affluenza è molto superiore ai ritiri; dove, invece, i salari sono più bassi, non si riempiono i vuoti lasciati dagli operai scomparsi. E così, con questa rotazione, il pareggiamento dei salari è possibile, anche quando non è attuabile lo spostamento di operai da uno strato all'altro.

Ma molte volte il pareggiamento dei salari non avviene, perchè trova degli ostacoli, i quali possono essere di quattro specie:

1) Ostacoli legali, come erano un tempo le prescrizioni delle corporazioni di arti e mestieri, che limitavano il numero degli apprendisti o che impedivano il cambiamento di mestiere, le disposizioni delle leggi sul domicilio, che rendevano difficile il passaggio degli operai da un paese all'altro, e ai nostri giorni la limitazione della beneficenza pubblica a chi risiede da molti anni nel comune.

2) Ostacoli intellettuali, dipendenti dal fatto che gli operai non conoscono sempre esattamente le condizioni del mercato del lavoro, con le differenze di salario che esistono tra i vari luoghi e le varie industrie; o che non sanno calcolare queste differenze, tenendo conto delle spese e dei vantaggi in ogni occupazione, paragonando il salario a tempo con quello a compito, mettendo a raffronto il salario nominale col prezzo de' viveri; o che non hanno le attitudini richieste per apprendere certi mestieri più rimunerati.

3) Ostacoli morali, quali sono la consuetudine, i pregiudizi di classe, l'amor di patria, l'attaccamento alla famiglia, la mancanza di energia, che impediscono agl' individui di cambiar professione o residenza, ad onta dei salari più elevati che andrebbero a percepire

4) Ostacoli economici, derivanti dalle spese a cui gli operai vanno incontro nell'imparare un nuovo mestiere o nel passare da un luogo ad un altro, le quali aumentano collo specializzarsi delle professioni, colle maggiori esigenze che per esse ha il pubblico e col crescere della distanza entro la quale si ristabilisce l'equilibrio dei salari, mentre diminuiscono col generalizzarsi dell' istruzione e collo sviluppo dei mezzi di trasporto.

Se, però, questi ostacoli impediscono o rendono più difficile il pareggiamento dei salari, in molti casi esistono delle differenze permanenti nella rimunerazione del lavoro, che non possono essere eliminate, perchè corrispondono a differenze effettive esistenti nei caratteri, nella specie e nella qualità dei vari lavori da rimunerarsi. Tali differenze si giustificano per ragioni speciali e possono dipendere dalle seguenti circostanze:

1) Attitudini eminenti di alcuni lavoratori, i quali sono in grado di fornire prodotti o servigi di qualità eccezionale, molto richiesti e ben pagati; e siccome queste attitudini costituiscono quasi un monopolio per chi le possiede, è naturale che permettino di esigere un salario più elevato del normale.

2) Qualità morali eccezionali: la maggiore fiducia, che si deve riporre in certi operai, mette in migliori condizioni coloro che sono in grado d'inspirarla, i quali possono pretendere una rimunerazione maggiore. Anche

qui la maggior rimunerazione deriva da un monopolio goduto da alcuni operai, e la differenza sparirebbe se tutti inspirassero un'uguale fiducia o se l'onestà fosse una dote comune e generale.

3) Probabilità maggiore o minore di riuscita; essa influisce a fare in modo che il salario di chi riesce sia tale da compensare anche le perdite di chi non riesce, secondo il principio che vale per ogni specie di assicurazione. La compensazione, però, non avviene in modo perfetto, quando di fronte al rischio di non riuscire, c'è per pochissimi eletti la prospettiva di una rimunerazione eccezionalmente elevata, perchè questo premio considerevole e difficile ad aversi attira una grande quantità di concorrenti, fiduciosi nella loro stella, come avviene nelle lotterie, in cui tutti i giuocatori insieme perdono, altrimenti l'assuntore non avrebbe alcun guadagno, ma ognuno spera che tocchi a lui il premio grosso.

4) Intermittenza del lavoro; quando il lavoro non è continuo, come nei muratori o nei facchini dei porti di mare, l'operaio deve guadagnare, allorchè è occupato, tanto da compensarlo dei periodi di ozio e delle ansie che risultano per lui dalla precarietà della sua condizione. Se ad esempio il salario di un operaio costantemente occupato è di L. 3 al giorno, quello di uno che lavora metà dell'anno dovrà essere superiore ai 6 franchi. Del resto questa differenza nei salari è così pienamente giustificata, che essa sparisce (facendo astrazione dal compenso per l'incertezza), se si paragonano i salari annuali.

5) Spese di tirocinio; esse influiscono sui salari perchè influiscono sul costo di produzione del lavoro. I mestieri che esigono più tempo o più spese per essere im-

parati devono dar dei salari che compensino per il tempo passato senza guadagnare e per le spese sostenute. Questi salari, dunque, per esser normali, devono fornire, al disopra dell' ammontare solito, un' annuità sufficiente a ripagare le somme impiegate nel periodo improduttivo, col saggio corrente d' interesse, entro il numero di anni costituenti la vita probabile dell'operaio. In tal modo si giustifica la differenza di salario tra i mestieri che esigono un certo tirocinio e quelli che non lo esigono, la quale, però, è spesso maggiore di ciò che comporterebbe questa sola circostanza, per la ragione che il lungo tirocinio è connesso con rischi nella riuscita e con attitudini speciali che danno una posizione di monopolio a chi le possiede.

6) Allettamenti od impedimenti, che rendono, per ragioni d'igiene, di moralità, di convenienza e di vanità, certe professioni attraenti e ributtanti certe altre. I mestieri, che presentano degli allettamenti speciali, possono in compenso di questi ultimi offrire un salario più basso, mentre i mestieri più ributtanti devono indennizzare, con un salario più alto, di questa inferiorità in cui si trovano. Senza questa differenza nei salari non si riuscirebbe a mettere in armonia l'offerta di lavoro nelle varie categorie di mestieri, perchè tutti preferirebbero quelli che sono per loro stessi maggiormente attraenti e nessuno assumerebbe quelli più ripugnanti. Ma questa relazione tra il carattere dei vari lavori e la loro rimunerazione non esiste sempre. Quando l'offerta di lavoro è eccessiva e c'è una grande difficoltà a trovar impiego, gli operai abili sono ricercati e possono scegliere, gli altri devono prendere quel che trovano, onde non è difficile che le occupazioni

più ributtanti sieno pagate con un salario minore, perchè sono assunte da operai poveri, degradati e senza istruzione, che non troverebbero da lavorare altrove.

7) Salari accessori; quando un mestiere è esercitato da persone che hanno altri redditi o altre occupazioni dà sempre un salario minore, perchè questo viene ad essere solo una parte del reddito complessivo o solo uno degli elementi che contribuiscono a formare il salario normale. Per tale ragione sono più bassi del normale i salari delle donne che intrecciano la paglia attendendo anche ad altre occupazioni, o di quelle che filano o fanno la calza in casa, o degli uomini che tessono nei momenti in cui sono liberi dai soliti lavori agricoli. E per la stessa ragione sono più bassi i salari nelle industrie, in cui l' operaio manda a lavorare anche la moglie e i figli, perchè in queste il reddito complessivo è formato dai guadagni dell' intera famiglia, mentre in altre lo stesso reddito si ottiene dal lavoro dell' uomo soltanto.

Tutti questi casi, dunque, non hanno niente di anormale e trovano la loro spiegazione nella legge generale del salario, che vale quando esso sorge dalla lotta d'interessi tra coloro che domandano e coloro che offrono lavoro. Questa legge si applica pure ai servizi personali, che, dal punto di vista della collettività, non sono produttivi. Ma in quei casi, in cui il salario è fissato dalla consuetudine o da sentimenti che nulla hanno a che fare con l' interesse personale, la rimunerazione del lavoro non può ricondursi ai principi economici che abbiamo esposti. Così nelle professioni liberali la concorrenza opera nel repartire tra gl' individui i servizi da compiersi, piuttosto che nel ricompensarli, tanto che un medico o un avvo-

cato che si facesse pagar meno, non sarebbe sicuro di attirare un maggior numero di clienti, per l'idea prevalente nel pubblico che le retribuzioni più elevate sono indizio di meriti più distinti. E così pure la rimunerazione dei domestici non risulta mai dalle condizioni del mercato del lavoro, perchè tante persone son disposte a pagarli più del dovere, per render più contenti, più affezionati e più premurosi gl'individui che stanno al loro servizio e con cui esse hanno contatti continui e familiari.

A complemento della teoria del salario ci rimane ora a dire qualche cosa dell'influenza che esercitano sul valore dei prodotti le differenze e le variazioni del salario reale e nominale, limitandoci a studiare le conseguenze di un aumento generale nella rimunerazione del lavoro, le quali varranno a spiegarci anche le conseguenze di un aumento parziale, o in senso inverso di un ribasso generale.

Se partiamo dall'ipotesi che in tutti i prodotti capitale e lavoro entrino nelle stesse proporzioni, allora un aumento generale dei salari lascerà invariato il valore dei prodotti, essendo impossibile, come già sappiamo, un elevamento generale di tutti i valori, e lascerà invariati anche i prezzi, perchè il costo di produzione della moneta, con cui essi sono misurati, risentirà l'influenza del rialzo dei salari. Se nel valore di due prodotti si contengono rispettivamente 50 e 100 unità di salari, e se questi salari crescono del 20 per cento, anche dopo avvenuto ciò il secondo prodotto, salito a 120, vale il doppio del primo, salito a 60; o se il primo è una moneta bisognerà darne, avanti e dopo l'aumento dei salari, due pezzi per avere

il secondo prodotto. L'unica conseguenza di questi cambiamenti sarà dunque che i profitti ribasseranno.

Eliminando la supposizione arbitraria che capitale e lavoro entrino in proporzioni uguali in tutti i prodotti, la elevazione generale dei salari, oltre far ribassare i profitti, dovrà influire sul valore dei prodotti, aumentandolo in quelli in cui il lavoro entra in maggiori proporzioni di fronte a quelli in cui entra in proporzioni minori. Se il prodotto *a* costa 900 di capitale e 100 di lavoro, e il prodotto *b* 100 di capitale e 900 di lavoro, un aumento del 20 per cento sui salari porta il prezzo di *a* da 1000 a 1020 e quello di *b* da 1000 a 1180. Difatti l'aumento di salari significa che è cresciuto di valore il lavoro e che in relazione a quest'ultimo è diminuito di valore il capitale; onde è naturale che il rapporto di scambio tra i due prodotti si alteri a favore di *b*, il cui valore contiene $\frac{9}{10}$ di lavoro e a detrimento di *a*, il cui valor contiene $\frac{1}{10}$ soltanto di lavoro.

Siccome poi l' elevazione dei salari non avviene tutto ad un tratto, ma richiede un certo tempo e si manifesta in modo diverso nelle varie industrie, così l' aumento di valore, oltre dipendere dalla diversa proporzione in cui il lavoro ed il capitale entrano in ogni prodotto, dipenderà pure dalla misura in cui è avvenuta l'elevazione dei salari, i quali possono essersi accresciuti in alcune industrie e non ancora in altre. Così il prodotto *a*, che contiene 900 di capitale e 100 di lavoro, può valere più di *b*, che contiene 900 di lavoro e 100 di capitale, se lo aumento del 20 per cento sui salari si manifesta soltanto in *a*. Può anche l'aumento dei salari non alterare il valore

dei prodotti, quando è contrabbilanciato da un perfezionamento avvenuto in quel dato ramo d' industria che li fornisce. L'aumento dei salari in *a* non porterà il prezzo da 1000 a 1020, ma lo lascerà invariato a 1000, se intanto la spesa per il capitale si può ridurre da 900 a 880. E succede, infatti, facilmente che l'elevazione dei salari provochi dei progressi nella produzione, trasformando una parte del capitale-salari in capitale tecnico, specialmente in quelle industrie, in cui il rincaro del lavoro renderebbe più sensibile l'alterazione nel valore dei prodotti.

Quando, infine, l'aumento dei salari e dei prezzi è puramente nominale e dipende da un ribasso nel valore della moneta, la condizione reale degli operai non cambia, nè si altera il valore dei prodotti, mutandosi soltanto le espressioni monetarie che indicano il prezzo del lavoro e delle merci. Se, per esempio, si raddoppiasse la quantità di moneta metallica circolante in un paese, si raddoppierebbero salari e prezzi e tutto rimarrebbe effettivamente come era prima. Ma siccome le correnti monetarie non si spargono nel paese tutto ad un tratto, ma invadono prima una regione e poi un'altra, prima l'uno e poi l'altro dei vari rami produttivi, così mentre che il processo si compie, si avranno delle successive elevazioni parziali di salari e di prezzi, vantaggiando gli operai di quelle industrie che hanno subìto l'aumento di salario, in quanto consumano prodotti rimasti invariati nel loro valore, e danneggiando gli operai d' industrie non ancora giunte in contatto colle correnti monetarie, in quanto consumano prodotti già aumentati di prezzo *.

* Cairnes, *Leading principles.* — Cossa, *Economia sociale.* —

CAPITOLO X.

Concetto e giustificazione dell'interesse.

L' interesse è il reddito che spetta al capitale e che il capitalista riceve o adoprando egli stesso il capitale o prestandolo ad altri. In ogni caso questo reddito scaturisce dall'aumento di valore che si ha nella produzione, quando in essa s' impiegano dei beni strumentali. Ma allorchè il capitale è adoprato direttamente dal proprietario, l' interesse è latente, perchè si manifesta sotto forma di un vantaggio che il capitalista riceve, o è frammisto ad altri redditi, quali il profitto di colui che si assume i rischi inerenti ad una data impresa e il salario di colui che amministra o mette in opera il capitale medesimo. Onde tutte le volte che vorremo studiare l' interesse in modo chiaro e distinto ed isolarlo dagli altri elementi con cui si trova spesso mescolato, prenderemo in considerazione questo reddito quando risulta dal prestito dei capitali. Dato il prestito, può darsi benissimo, come abbiamo già visto, che si paghi un interesse anche per la cessione temporanea di beni di consumo o in generale di beni non impiegati produttivamente, perchè essi avevano la possibilità di essere destinati ad una produzione; e per ciò, per evitare distinzioni oziose e complicazioni inutili, potremo ammettere provvisoriamente che ogni ricchezza è capitale se dà un interesse.

Mangoldt, *Grundriss.* — Smith, *Wealth of Nations.* — Mill, *Principles.* — Cherbuliez, *Précis.* — Nazzani, *Sunto.*

L' interesse comprende due elementi: 1) la retribuzione per il non uso della ricchezza, per i sacrifizi incontrati nell'accumularla, per la rinunzia al suo consumo e per i servigi che può rendere quando è impiegata produttivamente; 2) il premio d' assicurazione contro le eventuali perdite di capitale e d' interesse, le quali rappresentano un rischio variabile secondo la moralità e la solvibilità del debitore, secondo l' impiego che si fa della ricchezza mutuata, e secondo le condizioni politiche e giuridiche di un paese. Il primo elemento costituisce la parte essenziale dell' interesse o interesse in senso stretto, il secondo la parte accidentale, che alcuni scrittori considerano come non appartenente neanche al reddito dei capitali. Non appartiene ad esso di sicuro quanto si paga per conservare o reintegrare i capitali soggetti a deperimento, come case, macchine o navi, perchè le quote di ammortamento o di ricostituzione sono parte del capitale. L' interesse dei capitali fissi, dei quali resta la proprietà al capitalista, si chiama fitto o pigione, se proviene da beni immobili, e nolo, se proviene da beni mobili; l' interesse dei capitali circolanti, dei quali il capitalista perde la proprietà, non ha denominazione speciale, e solo prende il nome di sconto quando si riferisce a prestiti cambiari. Siccome poi l' interesse è il valore che si attribuisce all'uso di un capitale per un determinato tempo, varia in ragion diretta dello ammontare del capitale prestato, quando è dato il tempo per il quale il prestito è fatto, oppure in ragion diretta del tempo per il quale il prestito è fatto, se è dato lo ammontare, e si esprime con un tanto per cento e per anno della somma data o presa a mutuo.

In ogni luogo, in ogni tempo e a parità di circostanze,

esiste un saggio unico d' interesse, che vale per tutti gli impieghi simili, perchè esiste in questa specie di reddito una tendenza al pareggiamento, anche più sensibile ed efficace di quella che abbiamo già potuto osservare nei profitti e nei salari. Se il capitale si trova temporaneamente sotto forma di moneta, si dirigerà a preferenza verso quegl'investimenti, che ad uguali condizioni offrono il maggior reddito; se è già impiegato e dà un reddito inferiore a quello che potrebbe aversi in altri impieghi, affluirà ad essi, ritirandosi, appena gli è possibile, dagli investimenti meno proficui. Il pareggiamento degl' interessi avviene, dunque, per mezzo del nuovo capitale che via via si forma, o anche per mezzo del capitale momentaneamente disponibile, il quale si dirige naturalmente negli investimenti più vantaggiosi, come d' altro lato avviene per mezzo di scambi tra i vari investimenti.

Il pareggiamento degl' interessi per mezzo del capitale nuovo e disponibile è sempre assai facile, perchè questo capitale, essendo sotto forma di moneta, può impiegarsi indifferentemente in qualunque industria, in qualunque forma produttiva, in qualunque investimento, in qualunque paese. Il denaro è la merce che ha per carattere l' alienabilità più assoluta, giacchè è il prodotto dell'alienazione universale di tutte le merci, è la più mobile tra le cose mobili, ed è il motore primo per iniziare e per proseguire qualunque impresa, poichè col denaro si possono sempre acquistare le materie, gli strumenti ed il lavoro necessari per ogni produzione. Ora basta che il capitale monetario si rivolga verso certi impieghi piuttosto che verso certi altri, perchè venga raggiunto il pareggiamento degl' interessi, il quale si ottiene tanto più facilmente con l' in-

tervento delle banche, che raccolgono il capitale nuovo e disponibile. e a cui ricorrono coloro che hanno bisogno di capitali. Come la ricchezza libera si distribuisca tra i vari impieghi, preferendo quelli più vantaggiosi, si potrebbe scorgere chiaramente, prendendo in esame i libri dei banchieri di ogni paese. Il portafoglio dei banchieri è in generale ripieno di cambiali, che si riferiscono agli affari più profittevoli e contiene proporzionalmente poche cambiali, relative agli affari meno proficui. Se l'industria ed il commercio del ferro sono in un periodo di depressione, meno ferro è venduto; e diminuendo le vendite, diminuiscono le cambiali; onde i banchieri hanno nel loro portafoglio un numero minore di tratte relative al ferro. Al contrario se in conseguenza di un cattivo raccolto, il commercio del grano diventa tutto ad un tratto vantaggioso, immediatamente si creano in gran numero cambiali per affari di grano e si scontano presso i banchieri. Così il capitale corre sicuramente e subito dove più manca e dove più è necessario, come l'acqua corre per trovare il suo livello.

In modo più complicato avviene il pareggiamento degli interessi, quando esso richiede la vendita o l'acquisto di certe forme di capitale. Per ispiegare questi processi, prendiamo due tipi d' investimenti: le case di una città ed i valori pubblici. Le case di abitazione costituiscono un capitale, che potrebbe dirsi di consumo, in opposizione ai capitali produttivi, in quanto dà un reddito risultante dal compenso che il proprietario riceve per la cessione dell'uso della casa stessa, la quale serve alla soddisfazione di un bisogno e non come strumento per una nuova produzione. Il valore di una casa può ricavarsi o dal costo

di costruzione o dal reddito netto. Il costo di costruzione comprende il prezzo di acquisto del suolo, il prezzo dei materiali e i salari del lavoro; il reddito netto deriva dalla pigione, meno la quota di ammortamento per ricostituire il capitale di costruzione, le spese di riparazione, un premio di assicurazione contro la mancanza momentanea di reddito o contro la distruzione dell' immobile e le imposte. In condizione di perfetto equilibrio il valore di scambio di una casa è lo stesso, tanto se si considera rispetto al reddito che essa dà, come se si considera rispetto al costo di costruzione. Ma se le pigioni aumentano, il valore di scambio delle case diventa superiore al valore di costo, ed allora molti ritireranno i loro capitali da altri impieghi meno proficui per costruire delle case, che danno un reddito più elevato; la loro offerta maggiore farà a poco a poco diminuire le pigioni, fino a che il valore di scambio delle case ritornerà al livello del valor di costo, riconducendo al suo saggio normale l' interesse su questa specie d' investimenti. Se al contrario, per la minore domanda di abitazioni, il loro reddito diminuisce, ribassa anche il loro valor di scambio e rimane irremissibilmente inferiore al valor di costo, onde l' interesse del capitale impiegato ritorna al suo saggio normale, solo capitalizzando il reddito diminuito. D'altro lato se i prezzi dei materiali, o i salari, o l' interesse del capitale occorrente nelle costruzioni, o tutti insieme questi elementi aumentano, le nuove case avranno un valor di costo maggiore, e siccome non si sarebbero costruite se non dessero l' interesse normale, quelle che già esistevano daranno un sopra reddito, il quale non può essere eliminato se non con un aumento del loro valor di scambio. Se al

contrario il valore di costo diminuisce nelle case nuove, per una riduzione nei vari elementi che lo determinano, diminuirà anche il loro valor di scambio, potendo estendersi le costruzioni finchè esso si equilibria al costo, mentre nelle case vecchie diminuirà in modo permanente il reddito, insieme al prezzo che risulta dalla capitalizzazione del reddito stesso.

Se, dunque, il pareggiamento degl' interessi in questa specie d'investimenti richiede ora l'impiego di nuovi capitali, ora il ritiro dei capitali già impiegati, sono assai ben diversi gli effetti economici di questi due procedimenti. L'affluire dei capitali nella costruzione di case è sempre possibile, quando in una città ci sono aree fabbricabili, ed è vantaggioso finchè i capitali così investiti danno l'interesse normale. Ma se la casa, dopo costruita, dà un reddito minore e non corrispondente all' interesse normale, non si può rimediare a questo involontario errore economico, giacchè il ribasso del reddito distrugge in modo definitivo una parte del capitale, trattandosi qui di capitali la di cui durata è lunghissima. Supponiamo, ad esempio, che un capitalista abbia impiegato 100,000 lire nella costruzione di una casa, che dà un reddito netto annuo di lire 5000; se poi questo reddito, per qualunque circostanza, cala a 4000 lire, non può il proprietario ritirare il suo capitale, che ora gli rende il 4 per cento, per metterlo in un altro investimento dove potrebbe avere un 5 per cento, perchè un reddito di 4000 lire, dato un interesse normale di 5 per cento, è equivalente ad un capitale di lire 80000, e nessuno sarebbe disposto a pagare più di questa somma per avere la casa che ora rende 1000 lire meno di prima. Il pareggiamento degli inte-

ressi avviene anche in questo caso, ma a tutto scapito del capitalista che ha subìta la riduzione di reddito.

Lo stesso succede nei valori pubblici, il cui prezzo varia, come abbiamo visto, secondo il variare del reddito, capitalizzato al saggio normale d'interesse. Ma siccome nelle obbligazioni una parte del reddito serve a compensare il rischio, che è stimato in misura differente dai vari individui, e nelle azioni esiste un'incertezza sul probabile dividendo che esse daranno e che ciascuno computa a modo suo, in base alle notizie che ha sull'andamento dell'impresa, così i valori pubblici sono sempre sottoposti a due valutazioni: l'una da parte di ciascun proprietario, l'altra da parte del mercato; ed appena il capitalista riscontra una differenza tra la valutazione propria e quella altrui sui valori posseduti da lui o dagli altri, sarà spinto a compiere uno scambio, disfacendosi degl'investimenti che possiede e crede troppo valutati, per ottenerne altri che egli crede stimati troppo poco. Così per mezzo di oscillazioni continue, il prezzo dei titoli si stabilisce in fin dei conti in modo tale da parificare il reddito dato da ciascuno di essi, in quanto che il capitale libero in cerca d'impiego si sentirà attratto verso quei valori pubblici che sono diminuiti di prezzo e respinto da quelli che sono aumentati; e da questi fuggirà anchè il capitale già investito, il quale s'impiegherà in altri titoli momentaneamente ribassati, facendoli tornare di nuovo al loro livello naturale e determinando il pareggiamento degl'interessi.

Il pareggiamento degl'interessi sui vari impieghi di capitale non avviene soltanto dentro ogni paese, ma anche tra un paese e l'altro, perchè il mercato dei capitali ha un carattere internazionale. Essi accorrono dove trovano

un interesse più alto, e dagli stati più avanzati economicamente emigrano verso le regioni nuove che offrono impieghi abbondanti e proficui, come passano ad ogni momento da un luogo all'altro di uguale civiltà, andando dove le condizioni della domanda e dell'offerta sono le più vantaggiose per il capitalista. Il trasferimento dei capitali attraverso i vari paesi si compie con l'intervento di banchieri, che comprano per impiego cambiali pagabili dove il saggio di sconto è più elevato, o che vendono titoli pubblici nazionali per acquistare quelli esteri dei paesi meno progrediti, che pur offrono sufficienti garanzie, arrestando l'aumento di prezzo dei titoli nazionali e affrettando l'aumento di prezzo dei titoli esteri.

Certo il pareggiamento degl'interessi può trovare degli ostacoli nell'inerzia di alcuni individui poco desiderosi di mutare impieghi, nell'ignoranza degl'impieghi più proficui, nella immobilità di certi capitali e nella lontananza, spesso congiunta con differenze di costumi e di leggi. Ma la maggior parte di questi ostacoli ha poca importanza e tende ad averne sempre meno, perchè i capitali piccoli, a cui mancherebbe l' opportunità di scelta dell' impiego, vengono raccolti da intermediari ed investiti nel modo più proficuo, mentre i grandi capitali sono posseduti quasi sempre da persone che hanno pratica di affari, che conoscono ogni occasione di lucro e sanno approfittarne, che sono in grado di calcolare le differenze anche minime negl'interessi dei vari investimenti. Onde queste differenze tendono a scomparire tanto più facilmente, a misura che si fa sempre più perfetta l'organizzazione delle banche nei vari paesi, e a misura che le comunicazioni tra essi diventano sempre più rapide e frequenti. E per ciò le sole

differenze che rimarranno negl'interessi saranno quelle che risultano da una diversità nei rischi, che naturalmente influisce su quella parte del reddito dei capitali che serve come premio di assicurazione, e da una diversità di scopi che spesso esiste tra i vari impieghi. Così, per parlar di questa seconda circostanza, che è l' unica su cui importi dare qualche spiegazione, alcuni tengono delle somme presso banchieri per spenderle a misura che ne hanno bisogno; altri depositano presso gli stessi banchieri dei capitali che momentaneamente hanno disponibili e che vorranno impiegare in seguito; altri ancora, non avendo fiducia in impieghi duraturi, acquistano dei buoni del tesoro; ed altri, infine, desiderano d'impiegare il loro capitale in modo permanente e comprano case, terre o valori pubblici. Ora, solo in quest'ultimo caso l'interesse sarà nella sua misura normale; ma potrà essere inferiore ad esso nei buoni del tesoro e nei depositi, e diventerà addirittura insignificante quando si tratta di depositi temporanei o di fondi tenuti presso un banchiere per il servizio di cassa. E poichè esistono ragioni speciali che consigliano di mettere il capitale nell'uno o nell'altro di questi vari modi d'impiego, la differenza negl'interessi non può scomparire.

Contro l'interesse si sono spesso scagliati, con critiche acerbe, molti scrittori antichi e moderni. Tra i primi occupano un posto speciale i Canonisti, i quali negano la legittimità di ogni rimunerazione per il prestito di capitali, basandosi sopra la nota frase del Vangelo: « prestate non isperandone nulla ed il vostro premio sarà grande », e sopra questi tre argomenti tratti da Aristotile e da altri filosofi greci: 1) il denaro non può partorire de-

naro; 2) non si può attribuire due valori alla stessa cosa, uno per il possesso e l'altro per l'uso: e 3) vendere il tempo è contro natura, perchè il tempo è di tutti. Ma la frase del Vangelo costituisce un consiglio più che un comando, giacchè è evidente che non si promette un premio a chi semplicemente fa il suo dovere. E gli altri argomenti si fondano su sofismi, in quanto il primo confonde il capitale colla moneta e non considera che questa è un mezzo di scambio, che permette al mutuatario di comprare qualunque specie di beni e per ciò anche qualunque mezzo produttivo, che porti un valido aiuto alla produzione e l'accresca in proporzioni notevoli; il secondo non tien conto del fatto innegabile che il possesso e l'uso di un bene possono essere due cose distinte, e che il cedere ad altri il godimento di un bene proprio è sempre un sacrifizio che merita compenso; e il terzo, ammettendo che il tempo è di tutti, non prende in considerazione che colui che lo passa adoprando una cosa di un altro ottiene un vantaggio a cui l'altro rinunzia. Ma se è facile distruggere colla logica queste critiche, esse d'altro lato trovano una relativa giustificazione in epoche di scarsa attività economica, di inesistenza assoluta d'industrie, di economia naturale, in cui i prestiti si domandavano di solito per iscopi consuntivi, per provvedere a bisogni urgenti, da persone con poche o punte risorse, le quali per ciò trovavano sempre difficoltà grandissime alla restituzione, e destavano la compassione e la simpatia degli spiriti eletti, tanto più che la legislazione di tutti i paesi era eccessivamente rigorosa contro i debitori insolventi.

Ai nostri giorni, però, le condizioni economiche sono ben diverse, e gli scrittori moderni che attaccano l'inte-

resse non si fondano più su argomenti come quelli che abbiamo ora esposti. Le accumulazioni crescenti della ricchezza, lo sviluppo della divisione del lavoro, la grande industria e le macchine hanno dato una tale posizione ed una tale potenza al capitale, da fare scomparire l'antico contrasto tra creditori e debitori, sostituendovi il contrasto, ben più terribile, tra capitale e lavoro. E come in antico si discuteva sulla legittimità dell'interesse in nome dei poveri debitori, così ai nostri giorni i socialisti, in nome degli operai e partendo dal principio che il lavoro è l'unica fonte di ogni ricchezza, trovano ingiusto che qualchedun altro al di fuori dei lavoratori riceva una parte del prodotto, a cui essi soli hanno collaborato, e negano il diritto al proprietario del capitale di ricevere una retribuzione per le sue accumulazioni o per la sua « astinenza ». Una retribuzione per l'astinenza! esclama Lassalle. Felice parola, impagabile parola! I milionari europei sono degli asceti, dei penitenti indiani, dei santi che stanno a piede zoppo sopra una colonna, avanzando il braccio e la parte superiore del corpo, porgendo con viso pallido un piatto al popolo, per raccogliere la ricompensa delle loro privazioni. In mezzo a loro, al di sopra di tutti, come capo degli asceti e di coloro che vivono di privazioni sta la casa Rothschild!

Ma se in alcuni casi l'accumulazione del capitale deriva dalla schiavitù o dall'oppressione del lavoratore, da monopoli, da prestiti usurari, da guadagni di giuoco o di congiuntura, da abusi riprovevoli, in generale risulta da sacrifizi a cui non si andrebbe incontro senza la prospettiva di una rimunerazione. Chiamando l'interesse un compenso per l'astinenza, non si vuole attribuire a questa parola un

significato etico; ma s' intende di dire che siccome qualunque individuo potrebbe, per mezzo dello scambio, consumare in qualche forma adatta al godimento immediato la ricchezza che invece trasforma in capitale, così, astenendosi da tale consumo, egli rende un servigio agli altri o fornisce un aiuto all'industria, che gli dà diritto ad un compenso; il quale è dunque necessario, nelle presenti condizioni sociali, per indurre i possessori di ricchezza a rinunziare al godimento immediato di essa, allo scopo di mantenere e di accrescere la quantità di capitale indispensabile per ogni produzione. Se le accumulazioni cesserebbero o se non altro si rallenterebbero di molto senza l'interesse, se il capitale è un elemento che accresce la produttività del lavoro, la rimunerazione che il capitalista riceve si risolve in un mezzo per ottenere un vantaggio sociale. E questo vantaggio è risentito anche dai singoli individui, i quali prendendo a prestito un capitale e impiegandolo nella produzione, vedono aumentare i resultati di essa, onde è giusto che dieno una parte di questi resultati maggiori a chi ha fornito loro il modo di ottenerli. D'altro lato, poi, il mutuante non può attribuire lo stesso valore ad un bene futuro e ad un bene presente, non può rinunziare al possesso e alla disposizione della sua ricchezza senza avere un compenso, non può assumere il rischio della non restituzione dell'oggetto prestato, se non esigendo un premio per il batticuore, come direbbe il Galiani, inerente alla possibilità di perdere in tutto o in parte il capitale a cui temporaneamente ha rinunziato. L'operazione di prestito, date queste circostanze, mancherebbe di ogni motivo determinante, non avrebbe alcuna

ragione d'essere sotto l'aspetto economico, se conducesse alla restituzione pura e semplice della cosa prestata *.

CAPITOLO XI.

Interesse corrente e normale.

Per istudiare la legge dell' interesse, sarà meglio che facciamo astrazione dall' elemento accidentale, che serve di compenso al rischio e che varia per ragioni speciali, del resto assai facili a determinarsi, come sarà meglio che consideriamo l'interesse quale risulta dal prestito dei capitali, per esser sicuri che non contenga altri elementi estranei.

In tal modo l'interesse, essendo il prezzo che si paga per la cessione temporanea di un capitale, risulterà dalla lotta tra coloro che offrono capitali in prestito e coloro che li domandano. L' offerta è costituita da tutti quelli che hanno capitali e non vogliono adoprarli per proprio conto. Essi si contentano di un reddito minore, pur di risparmiarsi le noie e i fastidi, inerenti all'impiego e alla amministrazione della propria ricchezza. Ma se essi sono anche in grado d' impiegarla da loro medesimi, ci sarà sempre un punto al di sotto del quale l' interesse non potrà discendere, senza spingere i capitalisti a rinunziare al prestito e a preferire l' impiego diretto dei loro capi-

* Pantaleoni, *Principii.* — Mangoldt, *Grundriss.* — Bagehot, *Lombard Street.*—Mill, *Principles.*—Böhm - Bawerk, *Kapital und Kapitalzins.* — Schoenberg, *Handbuch.* — Leroy Beaulieu, *Distribution.* — H. Sidgwick, *Principles of Political Economy,* London, 1887. — Supino, *Trasformazione dei Capitali.*

tali. Se invece si tratta di persone, che, per la loro posizione sociale, per la loro professione, per mancanza di cognizioni o perchè hanno un capitale troppo piccolo, non sono in grado in alcun caso d'impiegare per conto proprio la loro ricchezza, l'interesse non potrà discendere al di sotto di quel punto in cui queste persone preferirebbero al prestito il consumo dei capitali. Dunque il limite minimo dell'interesse è dato da quel saggio sotto al quale cessa il prestito, e si preferisce o d'impiegare da sè o di consumare il capitale.

La domanda è costituita da non capitalisti, da proprietari di terre, da operai, da capitalisti che non hanno capitali sufficienti, da tutti quelli insomma che hanno bisogno di ricchezze a prestito per rivolgerle o in imprese produttive o in consumi. Coloro che domandano capitali per impiegarli in imprese produttive rinunzieranno al prestito, quando dovessero pagare come interesse tutto il reddito che ricavano dal consacrare nella produzione il capitale mutuato. Siccome, però, questo reddito risulta dalla produzione già compiuta, mentre deve esser valutato in precedenza allorchè si domanda il prestito, così assai facilmente si hanno degli errori di valutazione, che sono più frequenti e sensibili per quanto più lungo è il tempo che deve scorrere prima di realizzare il profitto, e che derivano da previsioni troppo rosee in periodi di prosperità commerciale o da previsioni pessimiste in periodi di crisi e di depressione commerciale. In ogni modo è certo che a lungo andare nessun imprenditore sarà disposto a pagare come interesse tutto ciò che egli ricava dall'impiego produttivo del capitale. Coloro che domandano prestiti per provvedere ai loro bisogni si lasceranno guidare dalla

intensità e dall'urgenza di questi ultimi nel pagare l'interesse e rinunzieranno al prestito quando il sacrifizio che impone supera la soddisfazione che si ha in vista. Dunque il limite massimo dell'interesse è dato dal valor d'uso del capitale, tanto per chi lo impiega nella produzione, come per chi lo destina al consumo.

Fra mezzo a questi due limiti estremi, l'interesse oscilla di continuo, secondo il vario atteggiarsi della domanda e dell'offerta di capitali. Sulla domanda influiscono lo spirito d'intrapresa prevalente presso le persone di affari, i guadagni sperabili dall'impiego produttivo dei capitali e la sicurezza interna; sull'offerta influiscono l'abbondanza della ricchezza prodotta, l'intensità del risparmio e l'organizzazione degl'istituti di credito. Quando la domanda di capitali supera l'offerta, l'interesse aumenta e si accosta al suo limite massimo dato dal valor d'uso del capitale; quando invece la domanda è inferiore all'offerta, l'interesse diminuisce e si accosta al suo limite minimo. Ma quando la domanda supera l'offerta, l'aumento dell'interesse, che ne è la conseguenza inevitabile, determina una riduzione nella domanda di capitali, perchè il prestito diventa meno vantaggioso e viene assunto solo da quelli che ne sperano utili eccezionali, e determina nello stesso tempo un'espansione nell'offerta, pei maggiori benefizi derivanti dal risparmio e dall'impiego produttivo della ricchezza. Quando invece l'offerta supera la domanda, la diminuzione dell'interesse rallenta le accumulazioni e rende più vantaggioso il prestito pei mutuatari. Onde in ogni caso il disequilibrio temporaneo tra domanda ed offerta di capitali viene eliminato per mezzo del rialzo o del ribasso dell'interesse.

Ma queste oscillazioni continue in rialzo o in ribasso nel saggio dell'interesse tendono verso un punto centrale, che rappresenta l'interesse normale per tutti gl'impieghi simili in ogni luogo e in ogni tempo. Nei paesi ricchi, che hanno esuberanza di capitali, l'interesse normale tende a stabilirsi al livello di ciò che potrebbe chiamarsi il costo delle accumulazioni, intendendo con esso i sacrifizi inerenti al risparmio e all'impiego produttivo della ricchezza. Se, infatti, questi sacrifizi sono largamente ricompensati, il capitale aumenta con rapidità e l' interesse ribassa; mentre se trovano uno scarso compenso, il capitale diminuisce, o diminuisce quella parte che è data a prestito, e l'interesse aumenta. Così l'interesse, non potendo essere stabilmente nè al di sopra nè al di sotto del costo delle accumulazioni, deve necessariamente essere uguale a tale costo. Nei paesi, invece, dove il capitale scarseggia, esso si trova in una posizione privilegiata e riceve una rimunerazione che, in base alla legge del valore da noi svolta nel Capitolo IV del Libro I, non si ritrova più nella scala dei valori di costo dell'offerta, ma nella scala dei valori d'uso della domanda. Fino a che gl' imprenditori hanno la possibilità di guadagnare nel capitale preso a prestito più di quanto pagano come interesse saranno disposti a domandar prestiti, impiegandoli prima nelle imprese più proficue e poi via via in quelle meno produttive. Ma d' altro lato finchè esistono imprese assai produttive, gl' imprenditori faranno un' intensa domanda di capitali e pagheranno un interesse alto, quantunque sempre inferiore al reddito che il capitale concede a chi lo impiega direttamente nella produzione. E per ciò l'interesse normale in questo caso sarà superiore al costo delle ac-

cumulazioni e verrà determinato in base al reddito che dà il capitale meno produttivo o l' ultimo capitale che ancora c'è convenienza ad impiegare.

Col progresso economico l' interesse normale tende a ribassare continuamente. Nei primi stadi di civiltà l' interesse è assai elevato, perchè la ricchezza è scarsa e si presta con difficoltà, per la mancanza di fiducia e per le cattive condizioni generali di sicurezza. Il rischio è tanto grande che si preferisce tesorizzare, o se si fanno dei prestiti si esige un forte premio di assicurazione, giacchè la cessione temporanea di ricchezza presenta l'alea di una lotteria. In queste epoche, dunque, è la parte accidentale dell' interesse che contribuisce a farlo accrescere, senza che si possa negare anche l'influenza della parte essenziale, in quanto la ricchezza ha allora un elevato valor d'uso, specialmente per provvedere a bisogni urgenti, mentre l'accumulazione impone sacrifizi gravissimi. Anche nei paesi nuovi l'interesse è assai elevato, non più a causa di rischi eccezionali, ma per la grande produttività che ha il capitale quando si consacra alla coltivazione di terre fertilissime, allo scavo di miniere abbondanti, alle prime imprese industriali e commerciali, ad un'attività economica piena di vita e di energia, come quella che si presenta nelle colonie che hanno un vasto campo vergine davanti a loro. Ma a misura che dalla barbarie primitiva si passa ad una civiltà sempre più sviluppata, a misura che la popolazione si addensa nelle colonie, l' interesse ribassa per tre ragioni:

1) L' aumento della sicurezza e della moralità, la giustizia resa più esatta, più imparziale e più pronta, le abitudini di regolarità e puntualità diventate più generali

presso gl'industriali ed i commercianti, la scomparsa degli arbitrii governativi e dei disordini una volta assai frequenti fanno discendere il premio di assicurazione, congiunto all' interesse, fino a renderlo quasi nullo.

2) L' aumento incessante del risparmio, dovuto al maggior benessere generale e ad un'accresciuta previdenza, rende più abbondanti i capitali, e questi trovano in istituzioni apposite sempre più perfezionate il modo d'impiegarsi subito e colla massima facilità ; onde i sacrifizi inerenti all'accumulazione diventano meno sensibili ed esigono una rimunerazione minore.

3) I nuovi capitali che via via si formano s' impiegano in modo sempre meno produttivo, perchè i capitali già accumulati hanno invaso le imprese migliori, le terre più fertili, le miniere più abbondati, le ferrovie più proficue ecc., onde agli ultimi venuti rimangon soltanto le imprese più scadenti, le terre meno fertili, le miniere più povere, le ferrovie d'importanza secondaria ecc., e per ciò il valor d'uso del capitale va continuamente diminuendo. Col progredire della civiltà, finisce quel periodo nel quale l'interesse si commisurava alla produttività dei capitali e ci si trova in quel periodo in cui vien commisurato in base al costo delle accumulazioni, il quale alla sua volta diminuisce sensibilmente. Ed il capitale si accumula con tanta rapidità, che una parte di esso può considerarsi come *eccessivo*, non trova il modo d'impiegarsi, si deposita nelle banche anche senza interesse, s'investe in titoli pubblici o in cambiali ad un interesse irrisorio, e sta in continua aspettativa di tempi migliori.

E questa aspettativa non viene mai delusa, perchè di tanto in tanto si presentano delle circostanze, che contra-

stano il ribasso inevitabile dell'interesse. Esse sono costituite da: 1) progressi tecnici ed invenzioni scientifiche, che aprono nuovi campi d' impiego al capitale, facendone crescere il valor d'uso e arrecando un vantaggio sensibile alla società, com' è avvenuto negli ultimi cinquanta anni per mezzo delle ferrovie, del telegrafo, dell'elettricità quale forza motrice ecc.; 2) cataclismi, guerre, rivoluzioni e crisi commerciali, che distruggono una grande quantità di ricchezza e diminuiscono tutto ad un tratto l'offerta di capitali; 3) prestiti agli stati, alle provincie e ai comuni, che accrescono la domanda di capitale e riducono la quantità esistente di esso con l' impiegarlo in consumi o in altri modi improduttivi; 4) emigrazione di capitali all'estero in cerca d'impieghi più proficui. Quanto più rapida è la discesa dell'interesse, con tanta più energìa agiscono queste quattro circostanze che la raffrenano, perchè il ribasso dell' interesse è uno stimolo potente alle invenzioni, è un incentivo a ricercare imprese rischiose, è causa di crisi economiche, è una spinta ai prestiti pubblici, è un incitamento alla emigrazione dei capitali. Ma queste circostanze non possono che arrestare temporaneamente il ribasso dell' interesse, il quale, dopo una sosta, continua inesorabile col crescere incessante delle accumulazioni.

Quali sono le conseguenze economiche di questo fenomeno caratteristico delle epoche di maggior civiltà? Il ribasso dell' interesse da principio porta un vantaggio ai ricchi, i quali vedono contrabbilanciato questo ribasso dal gonfiamento che subisce il capitale allorchè la capitalizzazione si fa ad un saggio ridotto, ed ottengono guadagni eccezionali nel periodo in cui il cambiamento si manifesta; ma in seguito diminuisce il reddito di coloro che

vivono senza lavorare, i quali per ciò non acquistano più l' indipendenza economica col semplice possesso di una fortuna modesta ed impiegano assai più tempo prima di arrivare ad avere dei risparmi sufficienti per vivere di reddito. D' altro lato il ribasso dell' interesse fa diminuire il prezzo delle merci che esigono una maggior quantità di beni strumentali, fa diminuire il prezzo dei prodotti agrari rendendo più facili i miglioramenti della terra, fa diminuire le pigioni in quanto riduce il saggio a cui si capitalizzano le somme impiegate nella costruzione di case, e fa aumentare i salari in quanto accresce il valore relativo del lavoro rispetto al capitale. Nelle finanze degli stati, poi, il ribasso dell' interesse permette di convertire i prestiti, ponendo ai creditori l' alternativa o di un rimborso del capitale o di una riduzione del reddito; in seguito a che diminuisce l'onere derivante dai debiti pubblici e in corrispettivo si possono abolire alcune imposte, che più duramente colpiscono le classi inferiori. Per tutte queste ragioni la discesa dell' interesse tende a diminuire le disuguaglianze tra le classi sociali.

Dobbiamo ora esaminare, per concludere questa parte delle nostre ricerche, qual' è l' influenza che la moneta esercita sull' interesse. Ogni forma di capitale, qualunque sia la sua natura tecnica, si presenta sempre sotto un'espressione monetaria. Il commerciante considera le merci che ha in deposito, l' industriale la sua provvista di materie prime, lo speculatore le azioni che possiede ecc., come un capitale nel senso di una somma di denaro destinata a produrre un reddito, e nello stesso modo considera il proprietario i vari elementi del suo patrimonio, come terre, case ecc. La forma propria ai capitali disponibili viene

così generalizzata ed estesa a tutte le forme di capitali, e le varie specie di reddito che questi possono dare si ragguagliano all' interesse del denaro, giusto appunto perchè si considera il reddito dei vari beni produttivi in base alla somma di moneta che essi rappresentano o che si è impiegata nel loro acquisto. Ma d' altro lato la moneta non è che una forma transitoria del capitale, che si converte o prima o poi in prodotti. Chi, infatti, domanda un prestito per impiegare in consumi la somma ottenuta, deve necessariamente servirsene per acquistare prodotti di ogni genere da rivolgersi alla soddisfazione dei suoi bisogni; e chi lo domanda per impiegare il capitale nella produzione, intende di acquistare materie, strumenti ecc. Perfino il denaro depositato presso le banche o investito in titoli pubblici ha la stessa sorte: perchè la banca presta i depositi a persone che li convertiranno in beni produttivi; i debiti pubblici sono certificati di credito sul prodotto annuale della nazione; e le azioni rappresentano una partecipazione a capitali effettivamente produttivi. Ed anche tra paese e paese il prestito dei capitali avviene sotto forma di moneta solo in via provvisoria, perchè in fin dei conti l' esportazione di moneta non è che l' avanguardia a cui dovrà seguire una esportazione di prodotti, per mezzo di quei processi che abbiamo altrove spiegati.

E per ciò, in ogni caso, l' accumulazione del capitale monetario da un lato, si manifesta dall'altro come una continua ed effettiva spesa di denaro, fatta o da colui al quale il denaro appartiene o da altri che sono di lui debitori. Dal che è facile arguire che la moneta non può *stabilmente* avere influenza alcuna sull' interesse. Ed invero quando la moneta abbonda, sarà anche maggiore l'offerta

di capitale; ma essendo allora più cari tutti i prodotti, ci vorrà più quantità di moneta per acquistarli, e crescerà dunque la domanda di capitali a prestito, da parte di coloro che intendono servirsene per comprare mezzi di consumo o mezzi di produzione; onde aumentando nello stesso tempo la domanda e l'offerta di capitali, l'interesse dovrà rimanere invariato. O in altri termini, se per l'aumento nella quantità di moneta, diminuisce di valore il capitale prestato, in ugual misura diminuisce di valore anche la parte che si paga come interesse; e per ciò la percentuale di questo non si altera. Se un capitale, che si esprimeva prima con 100 unità di moneta, si deve esprimere ora con 200 unità, perchè si è raddoppiata la quantità di medio circolante, anche l'interesse di 4 si deve ora esprimere con 8; e 8 su 200 è perfettamente uguale a 4 su 100.

Ma la moneta può temporaneamente influire sull'interesse, o in previsione di cambiamenti del suo valore, o durante il processo di questi cambiamenti. Quando si prevede un deprezzamento della moneta a breve termine, i capitalisti temono di perdere al momento in cui riceveranno la restituzione del prestito ed esigeranno come indennizzo un interesse più alto, mentre si contenteranno di un interesse più basso, se si prevede un aumento di valore della moneta. Siccome, poi, questi cambiamenti di valore non avvengono tutto ad un tratto, così l'aumento nella quantità di moneta fa temporaneamente ribassare l'interesse, che al contrario aumenta nel caso inverso. Quando in un paese avviene un accrescimento nella quantità di moneta, essa non si sparge subito nella circolazione, e perciò non influisce immediatamente sui prezzi

delle merci, ma si raccoglie dapprima presso le banche sotto forma di depositi, che fanno aumentare l'offerta di prestiti da parte delle banche stesse, mentre la domanda da parte di coloro che hanno da fare degli acquisti rimane invariata, non essendo cresciuto il prezzo dei prodotti. Ma gl'istituti di credito non possono tenere a lungo questi depositi inoperosi e, per facilitare il loro impiego, ribasseranno l'interesse sui prestiti; in tal modo la moneta esce dalle banche, entra nella circolazione, fa aumentare i prezzi, accresce il capitale occorrente per fare acquisti di prodotti in ogni impresa ed eleva a poco a poco la domanda di capitali; mettendola a livello dell'offerta accresciuta. Viceversa quando la moneta diminuisce di quantità, i prezzi dei prodotti non calano subito, la domanda di capitale non si riduce, mentre si riduce subito l'offerta, e l'interesse per ciò aumenta; ma dopo l'equilibrio si ristabilisce, perchè a poco per volta i prezzi calano, facendo diminuire il bisogno di capitale in ogni impresa ed abbassando la domanda al livello ridotto dell'offerta *.

CAPITOLO XII.

L'INTERESSE NELLE VARIE SPECIE DI PRESTITI.

Abbiamo detto che il prestito di capitali si fa di solito sotto forma di moneta, la quale, dando una stessa espressione o una stessa apparenza a tutti i capitali, permette

* Mangoldt, *Grundriss.* — Schoenberg, *Handbuch.* — J. H. de Thünen, *Le Salaire naturel et son rapport au taux de l' intérêt,* Paris, 1857. — Leroy-Beaulieu, *Distribution.* — C.

che si parli di una legge generale dell'interesse. Ma siccome in alcuni casi la forma monetaria ha un'importanza preponderante, mentre in altri l'impiego delle somme ottenute dal prestito si fa in sostanza trasformando la moneta in prodottti che si destinano agli usi più disparati, è naturale che quella legge generale debba subire delle modificazioni secondo il prevalere della forma o della sostanza e secondo i diversi scopi a cui il prestito è consacrato. I caratteri economici dei prestiti possono variare secondo la persona del debitore, per il genere di patrimonio che possiede o per il ramo d'industria che esercita; secondo la garanzia, reale o personale; secondo la specie di capitale richiesto, se monetario, circolante o fisso; e secondo la scadenza, breve o lunga, con rimborsi ora a rate ora complessivi.

Quando il credito ha per iscopo di fornire capitali circolanti, a breve termine, a commercianti, che se ne servono per comprare prodotti e rivenderli con lucro, restituendo tutto in una volta il capitale, o ad industriali, che se ne servono per acquistare materie prime, materie sussidiare e lavoro, saldando il debito col provento della merce elaborata, allora si chiama *commerciale*. Quando il credito si rivolge alle imprese, in cui si adopra anche largo capitale fisso e le sussidia specialmente nel momento della loro costituzione e successivamente quando abbiano bisogno di nuovo capitale, si chiama *industriale*, o anche *mobiliare*, perchè i capitalisti si limitano a comprare e a vendere i titoli rappresentativi di queste imprese. Quando

Menger, *Zur Theorie des Kapitals*, nei *Jahrbücher für Nationalökonomie*, Iena, 1888. — Marx, *Kapital*, II. — Loria, *Costituzione Economica*.

il credito si rivolge alla proprietà immobiliare rustica ed urbana, per favorire i miglioramenti della terra e l'acquisto o la costruzione di case, è fatto a lunga scadenza e con garanzia ipotecaria e prende il nome di *fondiario;* mentre se sussidia gli agricoltori con capitali da impiegarsi o in miglioramenti di coltivazione o nell'esercizio dell' industria rurale si chiama *agrario.* Oltre queste quattro forme di prestiti aventi carattere produttivo, possono esistere dei prestiti fatti a privati o a enti pubblici a scopo di consumo e che si dicono *improduttivi.* Ognuna di queste categorie di prestiti dà luogo ad ordinamenti speciali, ad istituti di credito appositi, che si fanno intermediari tra l'offerta e la domanda di capitale, e ad una determinazione speciale dell' interesse, della quale dobbiamo ora parlare brevemente.

I prestiti commerciali sono fatti dalle banche, che si assumono prima della scadenza delle cambiali, pagandone subito l'ammontare con la deduzione di un tanto per cento, e che raccolgono i fondi necessari per queste operazioni, per mezzo di depositi affidati alle banche stesse dai capitalisti. Questi prestiti a breve termine hanno tutto il carattere di prestiti monetari. Infatti chi ricorre ad una banca per scontare una cambiale vuole ottenere subito un mezzo di pagamento; non ha bisogno di capitali per impiantare un' impresa, ma ha bisogno di contante; vuol disporre per un certo tempo, non di un valore qualunque, ma di un determinato valore in forma di moneta. E per questo chi chiede un prestito alla banca, lo chiede sempre per un breve termine, cioè per quel tempo che occorre perchè egli possa ottenere il denaro contante con la vendita di merci o col compimento di qualunque affare. La

cambiale, che un individuo ha nelle proprie mani, rappresenta per lui un mezzo atto a far degli acquisti o dei pagamenti; ma essa serve a questo scopo molto imperfettamente, perchè, avendo valore soltanto per quelle persone che conoscono i firmatari di tale documento, ha una circolazione molto limitata. Il detentore della cambiale, che vuol servirsene per fare degli acquisti o dei pagamenti, la presenta allo sconto, cioè a dire se la fa trasformare in una moneta che abbia circolazione più estesa; la cambiale rappresenta della moneta futura, e se chi la possiede ha bisogno di far subito dei pagamenti, la sconta, cioè a dire cede la moneta futura, prendendo in cambio della moneta presente e pagando un premio, che si chiama saggio dello sconto. Ed in che modo la banca ottiene la moneta che presta agli altri? La ottiene da quelli che ne hanno momentaneamente ad esuberanza, e che non dovendosene servir subito la depositano presso le banche, a condizione di poterla ritirare quando vogliano; la ottiene dunque da quelli che hanno una grande quantità di moneta presente, mentre non dovranno adoprarla che nel futuro. Certo non tutti i depositi conservano il carattere di depositi monetari, perchè molti affidano alla banca delle somme per un tempo piuttosto lungo e a termine fisso, lasciando ad essa la facoltà d'impiegarle come capitale in qualche impresa produttiva. Ma questi, che si dicono depositi permanenti o non disponibili, sono accettati dalle banche commerciali solo per eccezione o per abuso e costituiscono per esse un vero pericolo, mentre i depositi temporanei ritirabili a vista, che sono quelli su cui gl'istituti di credito devono principalmente basare

le loro operazioni, non possono chiamarsi depositi di capitali, ma depositi di moneta.

Questo carattere speciale che hanno i prestiti commerciali deve necessariamente esercitare una grande influenza sulla determinazione dell' interesse che si paga per essi. È vero che qualunque prestito avviene nella maggior parte dei casi sotto forma di moneta. Ma quando si tratta di prestiti a lunga scadenza, la forma ha un'importanza secondaria, giacchè la moneta viene spesa, come abbiamo visto, in acquisto di prodotti per consumi o per nuove produzioni, onde il capitale perde la sua veste monetaria per un periodo lungo di tempo e la riacquista soltanto allorchè avviene la restituzione del prestito; invece, nel caso di prestiti a breve termine, la forma ha un' importanza prevalente, perchè tra la contrattazione e la restituzione del prestito è poca la distanza. E per ciò nei prestiti a scadenza lunga, nei quali la forma monetaria è temporanea, i cambiamenti nel valore della moneta hanno modo di compensarsi, producendo delle alterazioni puramente nominali, mentre nei prestiti a scadenza breve, non c'è il tempo sufficiente per fare queste compensazioni, onde in essi l'aumento o il ribasso nel valore della moneta influisce in modo diretto e sensibile sul saggio che si paga per tali prestiti. È questa la ragione per cui il saggio di sconto varia assai più spesso e entro limiti molto più larghi di fronte all'interesse in genere, che si modifica solo a grandi intervalli di tempo e con poche oscillazioni intermedie.

Infatti il saggio dello sconto sui prestiti commerciali riflette immediatamente i cambiamenti che avvengono nel valore del denaro. Noi sappiamo che quando aumentano

la quantità di moneta e la rapidità della sua circolazione o si riduce il movimento degli affari, il valore di scambio del denaro diminuisce; che esso aumenta invece, quando decrescono la quantità di moneta e la sua efficienza o si moltiplicano gli affari; e che l' intervento del credito diminuisce le oscillazioni nel valor di scambio della moneta, perchè i titoli di credito si espandono o si restringono secondo che si espande o si restringe il traffico, ma le rende anche più sensibili, perchè le contrazioni del credito, avvenendo dopo forti espansioni, fanno maggiormente sentire la mancanza di moneta e ne fanno maggiormente aumentare il valore. Ora nei prestiti commerciali, i depositi rappresentano l'offerta di moneta e le operazioni di sconto la domanda. E per ciò quando aumentano la quantità di moneta e la rapidità della sua circolazione o si riduce il movimento degli affari, il saggio dello sconto diminuisce; esso aumenta invece quando decrescono la quantità di moneta e la sua efficienza o si moltiplicano gli affari. Col credito le oscillazioni nel saggio di sconto sono meno frequenti, perchè i titoli di credito si espandono o si restringono secondo che si espande o si restringe il traffico, ma sono anche più sensibili, perchè le contrazioni del credito riducono i mezzi disponibili delle banche e rendono più difficili i prestiti commerciali.

Questa connessione che esiste tra il saggio dello sconto e il valore di scambio della moneta è totalmente trascurata dagli economisti, ma è tenuta in grande considerazione dalle persone di affari, che guardano con una certa ansietà il movimento dei metalli preziosi. E questa ansietà si giustifica, perchè ad ogni arrivo d'oro, lo sconto

diminuisce, i prestiti divengono facili, i valori pubblici trovano compratori e tutti i prezzi salgono. Il telegrafo annunzia prossimi invii di metalli preziosi, ed il mondo degli affari è pieno d'ardore, pieno di fiducia; lo sconto cade a 3, a 2 $^1/_2$, a 2 per 100; le imprese esistenti trovano grandi facilitazioni per attivare i loro lavori e le nuove vedono accorrere i sottoscrittori in folla. Che cosa è accaduto? I capitali, cioè le merci e le derrate, si sono tutto ad un tratto moltiplicati? Niente affatto. Un solo fenomeno si è prodotto, quello che il pubblico è lieto di constatare, dicendo che il denaro è abbondante. Ma tutto ad un tratto i cambi divengono contrari; è necessario mandar nell'estremo oriente del metallo; subito una certa inquietudine s'impadronisce delle menti. I bollettini finanziari prendono un tuono lugubre, l'aspetto del mercato diventa cupo, il saggio dello sconto cresce, i prestiti si ristringono, i prezzi calano; si trova difficoltà a vendere, più difficoltà ancora a prendere a prestito; e l'imbarazzo aumenta fino al punto da trasformarsi in crisi, se l'uscita del metallo continua, riducendo la riserva delle banche. Da che deriva questo cambiamento così grave? I capitali, merce e derrate, sono dunque più rari? No, sono soltanto i mezzi di scambio che fanno difetto.

Tenendo conto dei rapporti tra valore di scambio della moneta e saggio dello sconto è possibile spiegare le variazioni di quest' ultimo, che riescono invece incomprensibili a quelli scrittori che considerano interesse e sconto come due fenomeni simili. Ci limitiamo a citare pochi dati. Alla fine del secolo XVIII lo sconto amburghese variò da 2 $^1/_2$ a 12 per cento, mentre l'interesse dei capitali impiegati in terre rimase invariato a 4 per cento; contempora-

neamente in Pensilvania l'interesse era al 6 per cento l'anno e lo sconto a 2 o 3 per cento il mese. In Inghilterra nel 1825 si videro vendere a 2 per cento di perdita dei buoni del tesoro che scadevano il giorno dopo, con uno sconto equivalente a 720 per cento all'anno; e nel 1847 le più esorbitanti somme furono offerte e rifiutate per lo sconto di accettazioni, intanto che i prestiti di 10 giorni erano quotati a 1 $^1/_4$ per cento, ossia 45 $^1/_2$ per un anno. Nel 1857 negli Stati Uniti d'America il saggio corrente arrivò fino a 100 per cento, ed in alcune città si contrattarono degli sconti a 3 per cento al giorno, equivalente a più di 1000 per cento all'anno. Nel 1873 la Banca d'Inghilterra ha variato ventiquattro volte il saggio ufficiale dello sconto, che da un minimo di 3 per cento è salito fino al 9 per cento, mentre nello stesso anno il consolidato inglese ha oscillato da 92 a 93 $^1/_2$, portando una differenza nell'interesse di $\frac{1}{16}$ per cento. Di fronte a questi fatti com'è possibile confondere il saggio dello sconto col saggio dell'interesse? Com'è possibile ammettere un'eguaglianza di cause in fenomeni che danno origine a manifestazioni tanto differenti?

Il saggio dello sconto può essere più basso del saggio dell'interesse, perchè il banchiere crea in gran parte, per mezzo dei titoli di credito, la moneta che presta, o la ottiene, per mezzo dei depositi, a condizioni speciali, onde può cederne l'uso temporaneo con un compenso minore di quello ottenibile da altre forme di prestiti di maggior durata, nei quali il denaro che vi fosse impiegato non potrebbe ritirarsi da un momento all'altro. E d'altro canto il saggio dello sconto può essere assai più elevato

del saggio dell'interesse, quando la circolazione fiduciaria, in seguito ad una crisi, si ristringe, nello stesso tempo che si accresce moltissimo la domanda di moneta da parte di commercianti o d'industriali, che, per far fronte ai loro impegni, non possono più ricorrere a compensazioni, ma hanno bisogno di contante. Certo allorchè lo sconto è molto basso, i banchieri, che hanno esuberanza di mezzi disponibili, ne impiegheranno una parte ad acquistare valori pubblici, che aumenteranno di prezzo e daranno per ciò un interesse minore sull'accresciuto prezzo d'acquisto, mentre il rialzo dello sconto spingerà i banchieri a vendere valori, deprimendone il prezzo e contribuendo a far rialzare il saggio generale dell' interesse. Ma al di fuori di quest'azione reciproca molto indiretta, lo sconto e l'interesse si muovono di solito in direzione del tutto differente ed hanno oscillazioni indipendenti tra loro.

Di tutt'altra natura sono gli ordinamenti appositi a cui dà luogo il credito industriale e le ragioni che determinano l'interesse nei prestiti concessi per la fondazione, la trasformazione, l'ampliamento e la fusione d'imprese. Le banche che assumono questo genere di operazioni si incaricano di emettere dei titoli pubblici, azioni od obbligazioni, e di farne commercio. La banca può agire semplicemente come incaricata e cassiere di chi contrae il mutuo, vendere per conto di questo i titoli, versare ad esso l' incasso e farsi dare soltanto una provvigione per compenso della prestazione sua; oppure può assumere a proprio rischio l' intiero prestito, ad un prezzo determinato, obbligandosi a versare l' intiero importo al mutuatario e poi vendendo i titoli e cercando di lucrare sulla differenza fra il prezzo, a cui le vennero ceduti dal mu-

tuatario, ed il prezzo di vendita al pubblico. In ogni modo il prestito in fin dei conti vien fatto dal pubblico che compra i titoli, nei quali le variazioni dell' interesse si esprimono con variazioni continue nel prezzo di essi, in aumento quando l' interesse ribassa o in ribasso quando l'interesse aumenta. Ed appunto per questa ragione qui le oscillazioni dell' interesse sono meno sensibili. In un titolo di lire 100 che rende 5 franchi, è necessario che il prezzo salga a 110 o discenda a 90 perchè si abbia una diminuzione od un aumento d' interesse di 1|2 per cento. Quando invece l' interesse è collegato con la speculazione sui titoli pubblici, com'è il caso del riporto, allora è sottomesso a variazioni fortissime quanto quelle del saggio dello sconto, perchè esistono ragioni speciali che influiscono nell'interesse che si esige o si è disposti a pagare per il prestito di capitale. Quando il capitalista non ha fiducia nei titoli pubblici e non vuole acquistarli definitivamente o quando vuol favorire il rialzo del loro prezzo, il saggio del riporto può discendere assai al di sotto del saggio dell'interesse, come può salire ad altezze vertiginose allorchè uno speculatore vuole evitare di vendere dei titoli, che sono molto ribassati o che spera possano in seguito aumentar molto. Che cosa importa a lui di pagare un riporto di 10 o di 20 per cento per un mese quando ha in vista una differenza di prezzo che gli procuri un guadagno assai maggiore?

I prestiti che si fanno ai proprietari di terreni o di case devono essere a scadenza piuttosto lunga e rimborsabili a rate mediante ammortamento, perchè i capitali impiegati in miglioramenti fondiari o in nuove costruzioni non si ricostituiscono da un momento all'altro, ma danno luogo

ad un incremento di reddito annuale, che dura per un periodo lungo di tempo. D'altro lato la proprietà immobile presenta il vantaggio grandissimo di offrire una garanzia permanente ed ineccepibile ai prestiti, giacchè la ricchezza immobile è sempre là per soddisfare il debito col suo valore, senza bisogno di tener conto delle condizioni di chi la possiede, nè di ciò che egli voglia fare del denaro chiesto a mutuo. Per ciò il premio per il rischio essendo in tal caso quasi nullo, l' interesse può essere inferiore al saggio normale. Le banche che assumono questa specie di prestiti, li fanno per mezzo di *cartelle fondiarie* che son vendute ai capitalisti, onde anche in questo caso gl' istituti di credito non sono che intermediari tra chi domanda e chi offre capitali. Il debitore paga alla banca, a periodi fissi, interesse e rata di ammortamento, e la banca paga, pure a periodi fissi, l'interesse sulle cartelle emesse, estraendone un certo numero che rimborsa, nella misura corrispondente alle rate di ammortamento pagate dai mutuatari o ai versamenti fatti dai medesimi per restituzione antecipata di capitale. E siccome la totalità delle cartelle emesse non deve mai eccedere nel suo valor nominale la totalità dei crediti ipotecari iscritti a favore dell' istituto emittente, così quando i debitori hanno rimborsato il capitale alla banca, questa deve aver sorteggiate tutte le cartelle che ne erano l'equivalente. Con le cartelle fondiarie anche i capitali fissati in ipoteche vengono a circolare, onde sparisce l' inconveniente della loro immobilizzazione, perchè quei certificati si possono sempre vendere alla borsa, senza dar luogo ad oscillazioni sensibili nel prezzo. Il che costituisce un'altra ragione che permette ai prestiti fondiari di dare un' inte-

resse minore di quello prevalente negli altri impieghi dello stesso paese. Anche il credito agrario ha sempre il carattere di credito reale, in quanto che i prestiti per miglioramenti di coltivazione sono garantiti da ipoteca e quelli per l'esercizio dell'agricoltura sono garantiti da beni immobili o dal pegno di beni mobili; ma ad onta di ciò l'interesse in questa specie di prestiti non è mai così basso come nel credito fondiario, pei rischi speciali che il credito agrario presenta e per le difficoltà che si hanno a bene organizzarlo.

Speciali caratteristiche, infine, presentano i prestiti improduttivi, coi quali si chiedono capitali da impiegarsi in consumi e non nella produzione. Non sempre questi prestiti sono socialmente dannosi, perchè talvolta aiutano indirettamente la produzione, fornendo i mezzi di esistenza a chi si consacra ad industrie o favorendo l'educazione di lavoratori; ma in generale sono richiesti da persone che consumano il loro patrimonio o che non hanno mezzi sufficienti per vivere. Il rischio, dunque, in questa specie di prestiti è sempre elevatissimo e per tal ragione l'interesse può salire fino al valor d'uso del capitale che si domanda, il qual valor d'uso non trova modo di esprimersi in cifre, come negl'impieghi produttivi che danno un reddito, ma si manifesta con sensazioni di bisogni, variabilissime secondo gl'individui. Qui tutto è vago ed incerto e non son possibili calcoli economici, tanto più che l'interesse è pagato da persone che agiscono sotto impulsi che del criterio economico sono la negazione, onde l'interesse è di solito altissimo ed è determinato dalla condizione speciale in cui si trova il debitore, dall'urgenza dei suoi bisogni o perfino dalla intensità dei

suoi capricci. Quando, invece, i prestiti improduttivi sono concessi allo stato, l'interesse non ha nulla di eccezionale o nel caso è più basso del saggio a cui troverebbero credito i privati; perchè, nei paesi politicamente bene organizzati, i capitalisti controllano indirettamente le finanze pubbliche, onde il rischio diventa insignificante per essi, mentre la restituzione del capitale, anche se prestato a lunga scadenza, avviene sempre con la massima facilità per mezzo delle transazioni continue che si fanno alla borsa sui titoli pubblici *.

CAPITOLO XIII.

Origine della rendita fondiaria.

La terra serve all'economia umana in tre modi: 1) colle piante che essa produce per mezzo della sua forza vegetativa e che l'uomo rivolge a molti usi; 2) colla ricchezza di materiali, come metalli, carbone, petrolio ecc., che contiene nel suo seno, e che si possono adoprare come mezzi di consumo immediato, o come materie prime e sussidiarie per nuove produzioni; 3) come spazio o base necessaria ad ogni attività economica. Queste proprietà della terra non provengono a lei dall'impiego di lavoro o di capitale, ma sono originarie e, all'infuori della ricchezza

* Ferraris, *Scienza Bancaria.* — De Laveleye, *Le Marché Monetaire.* — R. Hildebrand, *Die Theorie des Geldes,* Jena, 1883. — Nicholson, *Principles.* — F. S. Nitti, *Essai sur les variations du taux de l'escompte,* Paris, 1899. — R. H. Inglis Palgrave, *Bank rate and the Money Market,* London, 1903. — Loria, *Analisi.* — Supino, *Saggio dello Sconto.*

del sottosuolo, anche inesauribili. Esse si presentano in ogni paese in modo assai disuguale: i terreni hanno un grado molto diverso di fertilità, per la loro composizione naturale, oltre che pei capitali impiegati stabilmente in miglioramenti di ogni genere; diversa è pure la ricchezza delle miniere, ora abbondanti e di facile escavazione, ora scarse di materiali, poco accessibili; e se il suolo serve dappertutto per sè stesso come base di ogni attività economica, compie questo suo ufficio in modo assai diverso, secondo la sua posizione più o meno prossima ai luoghi di produzione e di consumo, dando origine ad una spesa ora maggiore ed ora minore per il trasporto dei prodotti. Date queste differenze, collo stesso impiego di lavoro e di capitale si otterranno dai vari terreni redditi diversi, o in altri termini la stessa quantità di prodotto verrà raggiunta con spese disuguali, giacchè è evidente che costerà meno il grano raccolto in terre più fertili, il carbone scavato da miniere più abbondanti e più facili, la produzione di qualunque genere eseguita in un luogo meno distante dal mercato. Ora, siccome nello stesso luogo e nello stesso tempo i prodotti della medesima qualità non possono avere che un solo prezzo, il prodotto che costa meno darà un extra-guadagno, che prende il nome di rendita fondiaria.

Quando il proprietario utilizza da sè la sua terra, la rendita non si distingue dagli altri elementi con cui si trova frammista, perchè le terre migliori danno solo un incremento di produzione, che si manifesta sotto forma di un maggiore reddito complessivo. Ma quando il proprietario cede ad altri l'uso del suolo riceve la rendita col prezzo d'affitto. L'imprenditore agricolo, che fa col-

tivare la terra di un proprietario, deve trovare nel valore dei prodotti la ricostituzione del capitale impiegato, il rimborso dei salari e il profitto; tutto quanto rimane in più è rendita e deve essere trasmessa al proprietario. Può darsi che nel periodo che passa tra la stipulazione e la scadenza del contratto di affittanza, l'imprenditore riesca ad ottenere qualche cosa più del suo profitto e si appropri così una parte della rendita; ma giunta la scadenza, molti domanderebbero in affitto questa terra, che dà dei guadagni superiori al normale, onde la concorrenza tra gl'imprenditori farà crescere il prezzo di affitto sino a quel punto in cui tutta la rendita passa nelle mani dèl proprietario. La rendita fondiaria non deve essere confusa col reddito, che danno capitali impiegati nella terra, per edifici, piantagioni ecc., il quale è un vero interesse; non dovrebbe neanche confondersi col reddito dei capitali incorporati nel suolo per diboscamenti, fognature o miglioramenti stabili; ma in questo secondo caso la distinzione non è tanto facile a farsi; per cui dobbiamo limitarci a dire che teoricamente la rendita pura dipende soltanto da elementi naturali, pure ammettendo che nella realtà la rendita scaturisca anche da capitali immedesimati nel suolo. La rendita fondiaria spetta al proprietario, ma non è una conseguenza del diritto di proprietà; questo determina soltanto l'attribuzione di tale specie di reddito, che, però, continuerebbe a sussistere anche se la terra fosse di tutti, fino a che esistesse una diversità di costi nei prodotti naturali.

Esaminiamo ora come sorga e si sviluppi la rendita fondiaria nell'industria rurale. Finchè la popolazione è scarsa in un paese e i terreni buoni sono abbondanti, si

coltivano soltanto i terreni migliori e, mancando allora una diversità di costo nelle coltivazioni, la rendita non esiste. I prodotti agrari hanno un valore normale dato dalle spese in capitale e in salari, e il proprietario, concedendo la terra in affitto, non può pretendere più dell'interesse sui capitali impiegati in essa. Ma quando la popolazione cresce o quando essa richiede una maggior quantità di derrate, l'offerta deve aumentare, e non può aumentare che in questi tre modi: o ricorrendo a terreni più lontani, o ricorrendo a terreni meno fertili, o impiegando nella stessa terra una maggior quantità di lavoro e di capitale. Che cosa succede allora? Se si ricorre a terreni più lontani, i prodotti dovranno sopportare una spesa di trasporto, dalla quale sono esenti i prodotti ottenuti sul luogo stesso del consumo; ma siccome il prezzo dei prodotti venuti da lontano deve esser tale da coprire, oltre le spese di produzione, anche quelle di trasporto, le derrate che non hanno questa aggiunta nel costo, daranno una rendita. Supponiamo, ad esempio, che da principio si coltivino soltanto i terreni attorno ad un centro di consumo e che si ottenga del grano a L. 20 l'ettolitro. Questo prezzo serve a rimunerare tutti gli elementi del costo e non contiene rendita. Ma quando per l'aumento della domanda di grano, si deve ricorrere a terreni di una seconda zona, che danno prodotti il cui trasporto viene a costare L. 2 l'ettolitro, allora necessariamente il grano si dovrà vendere a L. 22, perchè altrimenti i produttori della seconda zona si ritirerebbero dall'offerta, non trovando un compenso alle spese sostenute, e quelli della prima otterranno una rendita di L. 2. Se poi, continuando ad accrescersi la domanda, si deve far venire

il grano dai terreni di una terza zona, con un costo di trasporto di L. 4, i proprietari di questi terreni avranno il rimborso di tutte le spese, senza rendita, i proprietari della seconda zona avranno una rendita di L. 2 (24 meno 22), e quelli della prima avranno una rendita di L. 4 (24 meno 20).

Guardiamo ora che cosa succede quando per soddisfare all'accresciuta domanda si ricorre a terreni meno fertili. Se, ad esempio, da principio si coltivano soltanto delle terre di prima qualità, che per ogni data estensione danno un prodotto di 100 ettolitri di grano, queste non percepiscono rendita; ma essa sorge subito appena sia necessaria di coltivare delle terre di seconda qualità, che danno un prodotto di 90 ettolitri. Allora queste ultime ottengono il semplice rimborso delle spese sostenute, e le terre di prima qualità danno una rendita di 10 ettolitri di grano, perchè il prezzo è determinato da quelle che producono 90 ettolitri soltanto. Se poi si deve ricorrere a terreni di terza qualità, che non producono più di 80 ettolitri di grano, allora i terreni di seconda qualità danno una rendita di 10 ettolitri e quelli di prima una di 20. Ma alla maggior domanda di derrate agrarie si può far fronte anche impiegando nuovo lavoro e nuovo capitale sulla stessa terra, e fino ad un certo punto la coltivazione più intensiva dà un aumento più che proporzionale e poi semplicemente proporzionale alle maggiori spese sostenute. Quando, però, la coltivazione ha raggiunto un certo grado d'intensità, i nuovi incrementi di capitale e di lavoro danno un prodotto decrescente; allora il prezzo delle derrate si regola sulle ultime applicazioni meno produttive di capitale e lavoro, mentre le prime danno una rendita.

Se, ad esempio, una prima dose di capitale applicato alla terra dà un reddito di 8 per cento, e se una seconda dose dà soltanto il 6 per cento, questo 6 per cento, rappresenta l'interesse del capitale, tanto nella prima come nella seconda applicazione, onde la prima percepisce un extra-guadagno del 2 per cento, che è rendita. Se poi una terza dose di capitale rende il 4 per cento, essa s'impiegherà nella terra, quando l'interesse è ridotto a questo saggio, non potendosi ammettere un impiego duraturo di capitali ad un interesse inferiore del normale; ma se la terza dose rende il solo interesse, a quel saggio che vale anche per le altre due, la seconda ottiene una rendita del 2 per cento (6 meno 4) e la prima una del 4 per cento (8 meno 4).

La rendita fondiaria nei terreni coltivati risulta sempre, dunque, da un vantaggio relativo (di posizione, di fertilità, o di produttività del capitale e del lavoro impiegati), che certe terre hanno rispetto alle altre, e che deriva o da una maggior quantità di prodotti ottenuti dalle terre migliori, o da un aumento di prezzo che subiscono i prodotti delle terre di qualità inferiore. E per ciò l'altezza della rendita dipende dal livello dei prezzi delle derrate; essa aumenta o ribassa col crescere o col calare di questi prezzi; e subisce l'influenza di tutte le circostanze che li fanno variare, per ragioni naturali, come l'aumento o la diminuzione della popolazione di un paese, o per ragioni artificiali, come l'introduzione o l'abolizione di un dazio di confine. Se, ad esempio, una nazione consuma 50 milioni di ettolitri di grano all'anno, ne produce 40 milioni e ne fa venir dall'estero per 10 milioni, il dazio di confine colpisce solo questi ultimi, ma fa aumentare il prezzo di tutto il grano

consumato in paese, onde rende possibile la coltivazione di questa derrata in terreni meno produttivi o concede una rendita ai proprietari che riescono a produrre a meno del prezzo accresciuto dal dazio. Sempre e in ogni caso la rendita non è la causa, ma l'effetto del rialzo dei prezzi. L'aumento dei prezzi, per la maggior domanda di derrate o per il rincaro artificiale di esse, permette le coltivazioni più costose; l'offerta di prodotti agrari si forma con una serie costituita da costi crescenti; e il costo più elevato, essendo necessario per soddisfare la domanda, determina il prezzo, in base alla legge del valore, che abbiamo spiegata nel capitolo IV del Libro I.

Passiamo ora ad esaminare come sorga e si sviluppi la rendita nelle miniere. Se i materiali, che la terra racchiude nel suo seno, si ottenessero a costo uguale in tutte le miniere, il valore di essi dipenderebbe soltanto dal lavoro e dal capitale impiegato, col profitto normale, e non si avrebbe rendita. Ma invece le miniere non si trovano tutte alla stessa distanza dal mercato, non hanno tutte la stessa ricchezza, ed esigono una spesa sempre maggiore in capitale e lavoro, per ottenere il minerale a maggiori profondità, per scavare gallerie, per levar l'acqua ecc. Ora, dato che i minerali ottenuti ad un costo più alto dalle miniere meno vantaggiose sieno necessari per soddisfare la domanda, quelli ottenuti a costo più basso daranno una rendita, risultante al solito dalla differenza tra i due costi. La rendita mineraria diminuisce quando cala la domanda di minerali, o quando aumenta la loro offerta per il perfezionamento nei mezzi di scavo e nei processi di purificazione dei metalli, e d'altro lato cresce nel caso inverso. La scoperta di nuove miniere ricche fa abbandonare le più povere, riduce la differenza dei costi

e porta una diminuzione nella rendita, la quale invece aumenta allorchè l'incremento nel prezzo dei minerali rende proficue le miniere più scarse in cui lo scavo è più costoso. Così il famoso sindacato del rame nel 1887 si risolvè in un disastro pei promotori, che avevano accaparrato la produzione di tutte le miniere in attività, perchè l'aumento di prezzo fece diventar proficue anche le miniere prima trascurate, ed esse accrebbero l'offerta del rame in tal modo che il sindacato non ebbe più i mezzi sufficienti per acquistarlo tutto.

Se in questi casi la rendita mineraria segue la legge, che abbiamo esposta per la rendita nell'industria rurale, esistono però fra le due delle differenze che meritano di essere rilevate. Mentre infatti nell'agricoltura il suolo conserva invariate, con una coltivazione razionale, le condizioni della sua fertilità, le miniere invece sono soggette ad un esaurimento graduale della loro ricchezza, che può anche estinguersi totalmente. E per ciò quando non si tratta di sorgenti minerali continue, la rendita mineraria contiene in sè un elemento, che rappresenta la rata di ammortizzazione dei capitali impiegati in questa industria e che non fa parte del reddito. E d'altro lato, mentre nell'industria rurale anche la terra meno fertile o in posizione meno vantaggiosa deve dare almeno il profitto normale, invece si possono avere delle miniere in coltivazione che danno un profitto minimo o che non ne danno affatto, perchè il resultato che può dare una miniera non si conosce se non dopo avervi consacrato un capitale, spesso grandissimo, per iniziare i lavori, e questo capitale rimane immobilizzato per sempre, se la miniera non rende, nè si è più in grado d'impiegarlo altrove; per cui il proprietario continua l'esca-

vazione, anche senza profitto, pur che abbia il rimborso delle spese di esercizio, per non rovinare il capitale già impiegato o per la speranza di un migliore avvenire. Dal che risulta che una parte degli extra-guadagni ottenuti dalle miniere migliori non costituiscono una rendita, ma sono un premio di assicurazione, che compensa il proprietario più fortunato delle perdite che subisce quello meno fortunato.

Quanto alla rendita di posizione, che si presenta quando la terra si considera come base di ogni attività economica, esiste, come abbiamo visto, anche nella industria rurale e mineraria, connessa con le altre cause di rendita, ma sorge sotto forma indipendente ed acquista la massima importanza nelle case delle città. Al primo sorgere di una città si costruiscono case nei punti più buoni e meglio situati, e le case danno l'interesse sul capitale impiegato, in base ai criteri già spiegati altrove, ma non danno rendita. A misura che la popolazione cresce, le costruzioni invadono terreni sempre meno favorevoli; allora le case costruite prima vengono ad essere più ricercate, aumentano di prezzo e pagano una pigione più elevata; e siccome le spese di costruzione sono eguali in tutti i terreni, la differenza di reddito delle case dipende dalla posizione del suolo ed è rendita. Anche rispetto alla posizione si possono avere terreni di tante diverse categorie; le case costruite su terreni dell'ultima categoria non danno che l'interesse, quelle migliori danno un soprappiù, che cresce per quanto è maggiore la differenza di reddito tra le case delle categorie più elevate e quelle dell'ultima categoria.

La rendita di posizione nella maggior parte dei casi deriva da un fatto sociale, dall'estendersi continuo delle

città, che dipende alla sua volta da cinque cause: 1) Col perfezionamento dei trasporti le grandi città diventano i centri di deposito e di distribuzione dei prodotti per tutto il paese; 2) collo sviluppo della società per azioni le grandi città diventano la sede principale delle imprese colossali di ferrovie, di banche, di assicurazioni e d'industrie d'ogni genere, con legioni intere d'impiegati; 3) le grandi città convengono meglio delle campagne a molti rami di produzione, perchè offrono operai abili, direttori ed ingegneri intelligenti, facilitazioni pei trasporti, istituti di credito ec.; 4) le persone oziose, che hanno acquistato una fortuna e hanno terminato la loro carriera, preferiscono stabilirsi nelle città; 5) e finalmente esistono spesso ragioni politiche che fanno aumentare la popolazione di certe città, che sono sede del governo o di amministrazioni locali, e che accolgono un gran numero d'impiegati, di soldati ecc. E più una città si estende per l'una o l'altra di queste ragioni, più attira nuova gente per provvedere agli accresciuti bisogni degli abitanti, per la costruzione di nuove case ecc. Certo lo sviluppo delle comunicazioni urbane permetterà sempre più alle persone di ogni classe di andare ad abitare i quartieri eccentrici, dove il suolo è meno caro e le case sono meglio esposte; ma se ciò potrà influire a far crescere meno rapidamente la rendita di posizione, non riuscirà ad arrestarne l'incremento inevitabile, perchè le case costruite nei punti più buoni e più centrali avranno sempre la preferenza e si troveranno anzi in una condizione sempre più favorevole a misura che la città si estende.

Difatti l'aumento della rendita di posizione ha preso in alcune città, negli anni a noi più prossimi, uno sviluppo

che ha qualche cosa di sorprendente. A Londra dal 1870 al 1895 il reddito annuale di tutte le case è cresciuto di 500 milioni di franchi, di cui 300 milioni rappresentano l'interesse sul capitale di costruzione e 200 milioni sono rendita. A Parigi lo spazio occupato dal giardino di Luxembourg valeva 20000 franchi nel secolo XV, 460000 nel secolo XVI ed oggi vale 166 milioni di franchi. A Roma i terreni dell'Esquilino si vendevano a L. 8.50 il metro quadrato nel 1873 e a L. 125 nel 1885. Un quarto di acre di terreno a Chicago valeva nel 1830 doll. 20, ossia si poteva acquistare con 13 giorni e mezzo di lavoro; nel 1845 valeva 5000 dollari, 45000 nel 1856, 125000 nel 1872, un milione nel 1891 e 1250000 nel 1894, equivalenti a 3000 anni di lavoro *.

CAPITOLO XIV.

Rendita e progresso — critiche.

Nei paesi giovani con popolazione scarsa e pochi capitali non esiste quasi la rendita fondiaria, nè quella di posizione: i prodotti sono ottenuti con coltivazione estensiva dai terreni più facili e più fertili e la popolazione è

* Schoenberg, *Handbuch*. — Ricardo, *Principi*. — Mill, *Principles*. — H. de Thünen, *Recherches sur l'influence que le prix des grains, la richesse du sol et les impôts exercent sur les systèmes de culture*, Paris, 1851. — G. Valenti, *La base agronomica della teoria della rendita*, Bologna, 1896. — Leroy-Beaulieu, *Distribution*. — A. Loria, *La Rendita fondiaria e la sua elisione naturale*, Milano, 1880. — Nazzani, *Saggi*. — L. Einaudi, *La Municipalisation du sol dans les grandes villes*, nel *Devenir social*, 1898.

sparsa per tutto il territorio e non si addensa nelle città. Ma il progresso economico, in quanto si manifesta con un aumento continuo della popolazione ed un incremento incessante di capitali, accresce la domanda dei prodotti agrari, permette ai consumatori di pagarli ad un prezzo più elevato e spinge a coltivazioni meno favorevoli; accresce la domanda di materie prime e sussidiarie e rende produttive anche le miniere più povere e più difficili; accresca, infine, la domanda di prodotti lontani e di case distanti dal centro, e in tutti questi modi promuove il rialzo della rendita. Al contrario il regresso nell' economia sociale, producendo dei fenomeni inversi, tende a far diminuire la rendita. Onde si può dire che essa è la misura del progresso economico di un paese.

La rendita si capitalizza nel prezzo di acquisto dei terreni, equiparandola all'interesse che si otterrebbe dal capitale pagato. E per ciò con l'aumento o col ribasso della rendita, ammesso che l' interesse rimanga immutato, aumenta o ribassa il prezzo della terra. Dato che l'interesse sia al 5 per cento, una rendita di L. 1000 si capitalizza a L. 20000, una di L. 2000 a L. 40000. Mentre se si ammette che rimanga invariata la rendita, il prezzo di acquisto della terra ribassa quando aumenta in paese il saggio normale d'interesse e aumenta nel caso inverso. Così una rendita di L. 1000 equivale ad un capitale di L. 20000, se l' interesse è al 5 per cento, ad uno di L. 25000 se l'interesse scende al 4 e ad uno di L. 16666.66 se l'interesse sale al 6 per cento.

Il progresso economico, in quanto tende a far aumentare la rendita e a far diminuire l'interesse, contribuisce ad accrescere il prezzo dei terreni. E l' accrescimento di

prezzo è anche più sensibile di quello che risulterebbe dalla capitalizzazione della rendita al saggio normale d'interesse, perchè in un paese che progredisce si prevede sempre un ulteriore aumento della rendita insieme ad un ulteriore ribasso dell'interesse e perchè la terra offre ai capitali un impiego eccezionalmente solido e sicuro, mentre in piccoli appezzamenti serve a dar lavoro ed indipendenza al proprietario coltivatore. Siccome la capitalizzazione si fa in base non della sola rendita, ma dal reddito complessivo, così la capitalizzazione stessa riesce a nascondere la rendita, la quale si trasforma pei successivi acquirenti della terra in un interesse sul maggiore capitale d'acquisto. Cosi se sopra un terreno, che dava annualmente L. 1000 d'interesse sul capitale impiegato, scaturisce, per qualunque circostanza, una rendita di L. 500, si può rivenderlo, dato che l'interesse sia al 5 per cento, a L. 30000 invece che a 20000 lire; e per chi l'acquista al prezzo accresciuto, la rendita è diventata interesse sopra il maggior capitale investito. È questa la ragione per cui in molti casi la rendita viene ad offuscarsi e non è più visibile agli osservatori superficiali, che negano l'esistenza di questo fenomeno economico.

Ma non sempre rendita e progresso stanno nel rapporto che abbiamo brevemente tratteggiato. Talvolta le stesse cause che favoriscono il progresso economico, contribuiscono a far ribassare la rendita. Tra queste cause una delle più importanti è rappresentata dai miglioramenti agrari, che fanno accrescere la quantità dei prodotti o diminuire il costo necessario per ottenerli. Se questi miglioramenti accrescono il prodotto, rendono inutile la coltivazione di terreni meno favorevoli e scemano la rendita

in natura e la rendita in denaro. Supponiamo che un paese abbia bisogno di 270000 ettolitri di grano, che si ottengono a lire 20 l'uno, da terreni di tre qualità diverse nel seguente modo e colla seguente rendita pei terreni migliori:

	Ettolitri grano	Rendita in natura	Rendita in denaro
Terre di 1ª qualità	100000	20000	L. 400000
» 2ª »	90000	10000	» 200000
» 3ª »	80000	—	—
	270000		

Se un miglioramento introdotto in tutte le terre di prima e di seconda qualità, accresce il prodotto di esse rispettivamente a 140000 e a 130000 ettolitri, la coltivazione delle terre di terza qualità diventa inutile, e la rendita si riduce a 20000 ettolitri o a L. 20000c, che ottengono i terreni soli di prima qualità. Quando, invece, i miglioramenti agrari diminuiscono il costo di produzione, lasciano intatta la rendita in natura e riducono la rendita espressa in moneta. Così se tutte le condizioni rimangono uguali a quelle dell' esempio da cui siamo partiti e se soltanto si ammette che il costo di un ettolitro di grano scenda da L. 20 a L. 15, sarà necessario di continuare la coltivazione delle terre di tutte e tre le qualità, onde quelle della prima continueranno a percepire una rendita in natura di 20000 ettolitri e quelle della seconda una di 10000; ma la rendita in denaro, ora che il prezzo dell' ettolitro è a L. 15, non sarà più di L. 400000 e di L. 200000 rispet-

tivamente, ma scenderà a L. 300000 e a L. 150000. Contribuiscono del pari a diminuire la rendita la migliore preparazione e trasformazione dei prodotti agrari, la più intensa utilizzazione loro, il perfezionamento dei processi di scavo e di purificazione dei metalli, la costruzione delle case resa più solida e più perfetta in modo da permettere d'innalzare un maggior numero di piani sullo stesso terreno , e lo sviluppo dei trasporti che rende accessibili i prodotti di terreni lontani fertilissimi, eliminando le coltivazioni più vicine, ma più svantaggiose. Se tutte queste circostanze, però, dimostrano che il progresso economico non è sempre collegato con l'aumento della rendita, la quale può anche rimanere stazionaria o retrocedere, è certo che a lungo andare la tendenza della rendita verso l'aumento dovrà prevalere, perchè progresso significa aumento di popolazione, estendersi dei bisogni e intensificarsi della domanda di tutti i prodotti della terra.

Ma quando da questa legge generale di tendenza passiamo all'esame particolareggiato del modo di manifestarsi del fenomeno in questione, ci potremo accorgere che in certi momenti predominano le cause che fanno aumentare la rendita, mentre in altri momenti predominano le cause che la fanno diminuire. E le stesse caratteristiche speciali che ha la terra si risolvono a vantaggio del proprietario nel primo caso, mentre si trasformano in danno gravissimo per lui nel secondo. Difatti quando aumenta il prezzo dei prodotti industriali, gl'imprenditori hanno un benefizio di corta durata, perchè la produzione si può estendere subito e si estende assai facilmente ad un costo più basso; quando invece aumenta il prezzo dei prodotti agrari i proprietari di terre hanno un benefizio permanente, giacchè l'offerta

non può accrescersi se non ad un costo più alto, che eleva stabilmente il livello dei prezzi. Viceversa quando i prezzi diminuiscono, gl'industriali possono ristringere la produzione, ma non possono fare altrettanto i proprietari, che devono continuare ad impiegare nella terra lavoro e capitale, perchè altrimenti le somme impiegate nell'acquisto di essa darebbero un reddito minore o non ne darebbero più alcuno. E per ciò una crisi industriale è sempre passeggera e trova in sè stessa il suo rimedio; una crisi agraria è duratura ed irrimediabile, e trasforma i guadagni eccezionali di un tempo in perdite rovinose per l'epoca successiva, converte quella che era una volta un incremento non meritato (*unearned increment*) in un decremento non meritato. È quello che è successo in questi ultimi anni a causa della maggior produzione americana e della diminuzione nel costo del trasporto dei grani forestieri, che hanno portato un ribasso serio nelle rendite agricole dei paesi vecchi, togliendo a loro in una certa misura il vantaggio che essi avevano per la prossimità delle loro terre al mercato o per la loro più buona qualità. Ed infatti la quantità di acri coltivati a cereali in Inghilterra era ridotta nel 1883 di 1524600 di fronte alla media degli anni 1871-75, mentre i prati sono cresciuti di 2133000 acri; ma l'acre coltivato a cereali valeva 8 lire sterline, mentre quello a pastura vale solo 5 scellini; è facile da questo dedurre quale perdita deve avere arrecato ai proprietari una tale trasformazione di colture, resa indispensabile dal progresso dei trasporti. Anche in Francia il valore medio dell'ettaro di terreno, che era di 500 franchi nel 1789 e di 1000 nel 1835, sale a 2000 nel 1874, per ridiscendere poi a 1700 franchi nel 1889, con un de-

prezzamento che in alcune regioni arriva perfino al 30 o al 50 per cento. E questa condizione di cose è tanto più grave per il proprietario, quando ha impiegato nella terra dei capitali presi a prestito, perchè questi capitali si ricostituiscono lentamente e non si possono restituire se non dopo molto tempo. Un industriale potrà rimborsare al più presto il capitale mutuato, se paga su di esso un interesse più elevato del suo profitto; ma il proprietario di terre, che ha fatto un miglioramento, deve continuare a pagare gl'interessi per molti anni, anche se il reddito della sua terra, in seguito al ribasso dei prezzi, è diventato inferiore all'interesse pattuito; onde avviene così uno spogliamento dei proprietari da parte dei capitalisti.

Poichè la rendita della terra è ciò che rimane dopo pagato lavoro e capitale, alcuni scrittori vorrebbero estendere il concetto di rendita a tutti i guadagni di monopolio naturale od artificiale, percepiti da chi possiede speciali vantaggi, che lo pongono in grado di vendere a più del prezzo normale o di produrre ad un costo minore degli altri. Secondo il Mangoldt, tutte le specie di reddito — profitto, salario e interesse — possono subire un incremento speciale, che ha il carattere della rendita e che si manifesta in ogni caso, in cui l'offerta dei singoli elementi produttivi è limitata di fronte alla domanda. Se questa limitazione è assoluta, come avviene quando essa riposa su disposizioni di diritto positivo, percepiscono una rendita tutti coloro che sono in grado di offrire l'elemento produttivo limitato; se è relativa, come quando dipende da cause naturali, percepiscono una rendita solo i produttori il cui costo è inferiore al prezzo normale, mentre gli altri non hanno tale eccezionale guadagno ed ot-

tengono il semplice rimborso di tutte le spese. Qualunque cosa che attira la domanda, che riduce l' offerta o che impedisce la concorrenza può dare origine alla rendita, la quale deriva, così, da attitudini eminenti, dal caso, dalla fortuna, da ostacoli all' affluire dei capitali verso certi impieghi, da segreti di produzione o di esito, da privilegi, concessioni, brevetti ecc. Queste rendite hanno, secondo lo Schäffle, un importante compito economico, quello di servire di stimolo a provvedere nel miglior modo possibile ai bisogni dei consumatori, a ridurre le spese di produzione, ad applicare su più vasta scala la legge del minimo mezzo, dando un premio a chi riesce a superare i rivali, a chi organizza meglio la produzione, a chi soddisfa meglio alle esigenze della società. Ed è tale l' importanza sociale di queste rendite, che quando esse non possono scaturire spontaneamente, sono create dallo stato per mezzo delle privative o dei brevetti, allo scopo di concedere a chi ha arrecato dei perfezionamenti nella produzione degli extra-profitti, regolati in misura ora maggiore ed ora minore, per farli meglio servire come incitamento e come premio ai progressi economici. Ma questi redditi provenienti da monopoli naturali od artificiali non devono confondersi colla rendita. Essa è una forma di reddito indipendente, che ha una speciale importanza nella distribuzione, perchè deriva da vantaggi dati dalla natura o dalla convivenza sociale, di cui gode soltanto il proprietario che si trova in condizioni più favorevoli, senza che egli ne abbia alcun merito, senza che sia possibile eliminare una differenza di costi che ha qualche cosa di fatale e di ineluttabile; mentre i redditi di monopolio sono spesso la rimunerazione di meriti personali e subi-

scono continue oscillazioni per il vario atteggiarsi della domanda e dell' offerta. La rendita fondiaria è la parte, che spetta nella distribuzione all' elemento natura, che scaturisce da processi fisici e duraturi, che deriva dai vantaggi speciali che hanno certe terre per fertilità, ricchezza di sottosuolo o posizione, e che deve per ciò esser tenuta ben distinta dai redditi provenienti dagli altri due elementi produttivi, dal capitale o dal lavoro.

Ma appunto perchè la rendita è la rimunerazione dell' elemento naturale, contro di essa si sono rivolte le critiche di molti scrittori, i quali o combattono la *teoria* che abbiamo esposta, negando l' esistenza della rendita, o combattono il *fatto* di una rimunerazione della natura, considerandolo come ingiusto, dopo averlo ammesso come vero.

Tra gli scrittori della prima specie dobbiamo annoverare Carey e Bastiat, i quali non ammettono la teoria della rendita, perchè temono le conseguenze, che se ne potrebbero dedurre. Per essi le forze naturali sono sempre gratuite, tant' è vero che la terra negl' inizi della civiltà è senza valore e ne acquista in seguito uno tanto maggiore, per quanto più lavoro e capitale si è incorporato nella terra stessa. Le differenze di reddito, che innegabilmente esistono tra i vari terreni, dipendono sempre dalla diversa quantità di capitale e lavoro impiegati in essi, sia direttamente con miglioramenti, piantagioni, prosciugamenti ecc., sia indirettamente con ferrovie, strade, spese di sicurezza ecc.; onde in ogni caso la rendita non è che interesse. Ma questa spiegazione è troppo artificiosa e non è vera, perchè esistono differenze di reddito nella terra dovute soltanto ad elementi naturali, esistono dif-

ferenze nella fertilità dei terreni o nella ricchezza delle miniere, che non dipendono di sicuro dall' impiego di lavoro e di capitale, e coll' intervento di questi due elementi non si arriva a comprendere la ragione del valore eccessivamente elevato del suolo in certe posizioni nelle grandi città. Un' altra obbiezione alla teoria della rendita si riferisce all' ordine storico di successione nelle coltnre. Il Carey medesimo, valendosi dei fatti da lui osservati in America, asserì che il progresso economico non conduce alla coltivazione di terreni sempre meno fertili, facendo rincarare le derrate alimentari, ma che al contrario prima si cominciano a coltivare i terreni meno fertili, più accessibili e più facili, e poi si passa successivamente a quelli che danno un prodotto più abbondante, con un lavoro più assiduo, con l' impiego di molti capitali, con processi che solo una civiltà più avanzata può permettere. Ma questa asserzione non distrugge per nulla la teoria della rendita. Se le terre meno fertili erano realmente più facili a coltivarsi, vuol dire che davano dei prodotti ad un costo minore, mentre le terre più fertili avrebbero importato delle spese assai più elevate, onde ció combinerebbe col rialzo graduale del costo nelle derrate agrarie ammesso dai teorici della rendita. Ed anche indipendeutemente da ciò, essa non istà in alcuna relazione coll'ordine di successione delle colture, perchè da qualunque qualità di terreno si sia cominciato, basta a far sorgere la rendita la contemporanea esistenza di prodotti offerti a costo diverso, tanto se il costo più elevato precede quello più basso, quanto se lo segue. E finalmente alcuni altri scrittori combattono la teoria della rendita, in quanto ammette una produttività decrescente nelle successive dosi

di capitale e lavoro applicate alla stessa terra, perchè essi sostengono che i progressi della tecnica agraria fanno scomparire questa produttività decrescente e la trasformano anzi in una produttività crescente. Ma in realtà i progressi della tecnica agraria possono solo far ritardare l'azione della legge di decrescenza del prodotto, senza impedire che si arrivi o prima o poi ad un punto in cui il prodotto diminuisce, perchè la terra non ha una potenza inesauribile di assorbimento delle materie fecondatrici e perchè per sè stessa ha un'estensione limitata e circoscritta. Ed anche se si riuscisse ad eliminare la legge della produttività decrescente, non sparirebbero le differenze di fertilità o le differenze di posizione tra i vari terreni, onde in ogni modo la rendita continuerebbe a sussistere.

Quanto alle critiche rivolte al fatto in sè stesso della rendita, esse partono non soltanto dagli scrittori socialisti, che propugnano la socializzazione di tutti i mezzi produttivi, ma sono sostenute pure da scrittori, che in altre questioni hanno idee ortodosse e che difendono la proprietà privata dei capitali, insieme alla nazionalizzazione della terra, proponendo o l'abolizione della proprietà privata su di essa o semplicemente l'espropriazione della rendita da parte dello stato, e ciò perchè la terra è una ricchezza ben diversa dalle altre, è l'elemento indispensabile di ogni produzione, e perchè la rendita deriva da fattori sociali, onde non può spettare ai singoli individui. Ma in che modo dovrebbe abolirsi la proprietà privata della terra? Una confisca sarebbe assolutamente inammissibile, perchè significherebbe confisca dei capitali impiegati nell'acquisto dei terreni, la quale rappresenterebbe

una grave ingiustizia di fronte ai capitali impiegati nell' industria, che continuerebbero a rimanere in proprietà privata. E se l' espropriazione della terra dovesse avvenire legalmente contro un indennizzo pagato ai proprietari, dove troverebbe lo stato il capitale così enorme occorrente per questo riscatto? Sarebbe necessario ricorrere ad un prestito, che presenterebbe grandissime difficoltà d' ordine finanziario e che impegnerebbe lo stato a garantire ai capitalisti un interesse da pagarsi con la rendita della terra e a garantire ai proprietari la capitalizzazione di questa rendita stessa, rendendola perpetua ed invariabile. Ma poi come farebbe lo stato ad amministrare una quantità così grande di terreni? In che posizione si troverebbe, se il reddito di essi diventasse per qualunque ragione inferiore all' interesse che ha garantito? Il fallimento dello stato si renderebbe inevitabile. Nè minori difficoltà s' incontrerebbero nell' altra proposta di espropriare la rendita soltanto; perchè la rendita, come abbiamo visto, non si distingue dai redditi del capitale immedesimato nel suolo e perchè cessa di esistere sotto forma indipendente per coloro che l' hanno capitalizzata nel prezzo di acquisto della terra. Basterebbe, dunque, che ad ogni aumento della rendita si vendesse il terreno, e i successivi acquirenti non potrebbero essere più espropriati di un reddito, che per loro è semplicemente interesse dei capitali. E anche quando la rendita si conserva in forma indipendente, non è mica tanto facile il valutarla, giacchè prendendo a base il prezzo delle derrate, non si potrebbe da esso dedurre l' ammontare della rendita, che è maggiore o minore secondo che l' incremento di prodotto è ottenuto con una spesa minore o maggiore. D' altronde poi questa mi-

sura radicale non darebbe quei resultati che se ne attendono i propugnatori di essa, giacchè non toglierebbe la divisione tra capitalisti ed operai, nè gli attriti che esistono tra gli uni e gli altri, mentre è proprio da questa divisione o da questi attriti, che scaturiscono i problemi sociali più ardui, caratteristici dell' epoca in cui viviamo *.

FINE.

* Schoenberg, *Handbuch.*—Nazzani, *Saggi.*—Mangoldt *Grundriss.* — A. E. F. Schaeffle, *Die nationalökonomische Theorie der ausschliessenden Absatzverhältnisse,* Tübingen, 1867. — Bastiat, *Harmonies.* — H. C. Carey, *The past, the present and the future,* Philadelphia, 1849. — Valenti, *Base agronomica ec.* — H. George, *Progress and Poverty*, New-York, 1879. — A. Loria, *La Proprietà fondiaria e la questione sociale,* Verona 1897.

INDICE

Prefazione . . . . . pag. IX-XI

INTRODUZIONE

Legge del minimo mezzo. Carattere e metodi dell'Economia Politica . . . . . pag. 1-18

Fenomeno economico — Legge del minimo mezzo — L'Economia politica come scienza — Metodi di ricerca — Metodo deduttivo — Sue premesse — Metodo induttivo — Processi per raccogliere i fatti — Relazioni tra i due metodi.

LIBRO I.

L'ORGANIZZAZIONE ECONOMICA.

Capitolo I. Bisogni . . . . . pag. 21-30

Concetto, progressività e classificazione dei bisogni — Bisogni di esistenza e di civiltà — Bisogni individuali e collettivi — Graduatoria dei bisogni.

Capitolo II. Beni . . . . . pag. 31-40

Concetto di bene — Beni economici e liberi — Ricchezza sociale — Beni diretti e strumentali — Capitale circolante e fisso — Importanza del capitale e suoi caratteri odierni.

Capitolo III. Attività economica . . . . pag. 41-51

Concetto — Moventi — Produttività del lavoro — Materie e forze naturali — Vari rami d'industria — Risparmio e consumo.

Capitolo IV. Valore . . . . . pag. 51-69

Valor d' uso, valor di costo, valore economico — Valore

nello scambio tra due persone — Valore nello scambio sociale — Domanda ed offerta — Valore corrente — Valore normale nei beni aumentabili liberamente, nei beni aumentabili a costo crescente, e nei beni inaumentabili.

Capitolo V. Economie individuali ed economia sociale . . . . . pag. 69-79

Economia — Varie specie di economie individuali — Caratteri dell' economia sociale — Influenza delle condizioni naturali e del fattore umano — Stadi di evoluzione dell' economia sociale.

Capitolo VI. Divisione del lavoro sociale. pag. 80-90

Cause — Manifestazioni — Organizzazione dei lavori specializzati — Condizioni per la divisione del lavoro — Vantaggi di essa — Inconvenienti.

Capitolo VII. Gli organi della vita economica pag. 90-111

Caratteri e classificazione — 1. La famiglia — Evoluzione storica dell'economia domestica — 2. Le imprese — Origine, condizioni di sviluppo, vantaggi e classificazione delle imprese — Cartelli e *trusts* — 3. Enti pubblici — Aumento continuo dei loro compiti — Limiti — Stato e Comune.

Capitolo VIII. I principi di organizzazione economica . . . . . pag. 111-136

I. Caratteri dell'individualismo e del collettivismo — Necessità di entrambi — Prevalenza dell' uno o dell' altro nei vari stadi economici — II. Il principio individuale — Basi giuridiche — Critica — La concorrenza — Suoi vantaggi ed inconvenienti — III. Il principio sociale — Sua importanza complementare e per la soddisfazione dei bisogni collettivi — Economie comuni libere e coattive — Necessità della coazione — Conclusioni.

LIBRO II.

CIRCOLAZIONE.

Capitolo I. Lo scambio . . . . . pag. 139-148

Vantaggi economici dello scambio — Valor d' uso e valor di scambio — Merce — Mercato.

Capitolo II. Origine e caratteri della moneta pag. 148-158

Il baratto e i suoi inconvenienti — Tentativi per eliminarli — Varie specie di monete — Requisiti che deve aver la moneta — Moneta e scambi.

Capitolo III. Le funzioni della moneta . pag. 159-171

1) Misura dei valori — Imperfezioni — Numeri indici — 2) Mezzo di scambio — 3) Mezzo di pagamento — Rapporti economici odierni — 4) Porta-valori nel tempo — 5) Porta-valori nello spazio.

Capitolo IV. Valore della moneta . . pag. 171-185

Concetto — Valore normale dei metalli preziosi e della moneta — Valore corrente e domanda ed offerta di moneta — Variazioni nella quantità di moneta circolante, nella rapidità della circolazione e nel movimento degli affari — Conseguenze dei cambiamenti di valore della moneta.

Capitolo V. Sistemi monetari . . . . pag. 186-196

Conio — Intervento dello Stato — Lega — Logoro delle monete — Moneta divisionaria — Monometallismo e bimetallismo — Oro od argento — Unificazione monetaria.

Capitolo VI. Concetto e vantaggi del credito pag. 197-208

Concetto — Distinzioni — Condizioni per lo sviluppo del credito — Vantaggi del credito — Esagerazioni rispetto ad essi — Credito e ricchezza.

Capitolo VII. Credito e prezzi. . . . pag. 209-219

Compensazioni sui libri commerciali, cambiali, biglietti di banca e *checks* — Uffici di liquidazione — Influenza del credito sui prezzi — Speculazione e crisi.

Capitolo VIII. Il biglietto di banca . . pag. 219-233

Concetto — Analogie e differenze tra biglietti e depositi — Emissioni e prestiti — Circolazione fiduciaria e movimento degli affari — Variazioni nel saggio di sconto — Vari sistemi per la riserva — Ordinamento delle emissioni.

Capitolo IX. La carta moneta. . . . pag. 234-243

Caratteri — Conseguenze — Scomparsa dei metalli preziosi

— Aggio — Aumento dei prezzi — Influenze sul commercio estero — Danni del corso forzoso — Abolizione — Carta garantita da terre.

Capitolo X. Cambi esteri . . . . . pag. 243-252

Compensazioni tra debiti e crediti internazionali — Domanda ed offerta di lettere di cambio — Oscillazioni del cambio e loro limiti — Arbitraggi — Influenza sul cambio: della scadenza, del saggio di sconto e della diversità dei sistemi monetari.

Capitolo XI. Le operazioni di borsa . pag. 252-264

Obbligazioni ed azioni — Operazioni a contanti, a termine, di riporto e deporto, e a premio — Valore normale e corrente dei titoli pubblici — Giudizi sulle operazioni di borsa.

Capitolo XII. Il Commercio . . . . pag. 264-273

Concetto e sviluppo del commercio — Sua produttività ed importanza — Distinzioni — Caratteri speciali del commercio estero — Teoria del costo comparativo.

Capitolo XIII. Valori internazionali . . pag. 273-285

Il valore negli scambi internazionali — Equilibrio tra importazioni ed esportazioni — Intervento della moneta e del credito — Influenza delle transazioni non commerciali sugli scambi tra le nazioni — Accordo tra la teoria e la realtà.

Capitolo XIV. Protezionismo e libero scambio pag. 285-297

Il mercantilismo e le sue tre fasi — Critica — Sistema protezionista: dazi d' importazione, dazi di esportazione, premi all'esportazione e restituzione di dazi — Critica del protezionismo — Giustificazioni relative di questo sistema e ragioni del suo prevalere.

Capitolo XV. Sviluppo dei trasporti e sue conseguenze . . . . . pag. 297-309

Divisione del lavoro interlocale — Elementi tecnici dei mezzi di trasporto — Utilità e costo nei trasporti — Legge del minimo mezzo e della intensità crescente — Limiti — Conseguenze economiche e sociali dello sviluppo dei trasporti.

Capitolo XVI. Caratteri dei vari mezzi di trasporto. . . . . pag. 310-320

Vie di terra e di acqua — Strade comuni e ferrovie — Navigazione marittima — Navigazione interna — Concorrenza tra le ferrovie e le vie acquee — I mezzi di trasporto e lo Stato — Esercizio privato o pubblico dei trasporti.

Capitolo XVII. Prezzi e tariffe dei trasporti pag. 320-332

Principi di amministrazione e loro applicazione ai trasporti — Formazione del prezzo in base al costo e al valor d'uso del trasporto — Unificazione delle tariffe — Tariffe di monopolio con criterii economico-privati o economico-pubblici — Tariffe nei mezzi di trasporto liberi — I noli marittimi e le loro oscillazioni.

LIBRO III.

DISTRIBUZIONE.

Capitolo I. Il reddito nazionale . . . pag. 335-351

Distribuzione — Reddito individuale — Distinzioni nel reddito — Reddito nazionale — Metodo reale e metodo personale per computarlo — Il reddito in rapporto alla produzione e alla distribuzione — Principi di distribuzione — Varie specie di redditi originari — Redditi derivati.

Capitolo II. Il saggio del profitto . . pag. 351-361

Funzioni dell'imprenditore ed elementi del profitto — Pareggiamento dei profitti — Processi per raggiungere questo pareggiamento — Disuguaglianze apparenti e reali nei profitti — Ostacoli al pareggiamento.

Capitolo III. Formazione del profitto . pag. 361-372

Premio per il rischio, interesse del capitale e compenso per la direzione delle imprese — La causa del profitto — Profitto e costo del lavoro — Profitti individuali e nel commercio — Critica di Marx al profitto — Confutazione.

Capit. IV. La tendenza dei profitti al ribasso pag. 372-382

Il ribasso dei profitti e la concorrenza dei capitali — G ..

elementi del profitto e il progresso — Ribasso dei profitti per l'aumento nel costo del lavoro — Espedienti per reagire contro la discesa dei profitti — Speculazioni e capitale improduttivo — Crisi industriali — Periodicità.

Capitolo V. Concetto e forme del salario pag. 383-393

Origine del salario — Condizioni — Il lavoro come merce — Varie forme del salario — Legge generale — Valor d' uso e di costo del lavoro — Limite massimo e minimo del salario — Oscillazioni del salario.

Capitolo VI. La domanda di lavoro . . pag. 393-405

Domanda di lavoro e capitale-salari — Concetto e formazione del capitale-salari — Aumenti e diminuzioni nella sua quantità per influenza di variazioni nei consumi, nel capitale tecnico, nel capitale improduttivo e nella rapidità di circolazione dei capitali.

Capitolo VII. L' offerta di lavoro. . . pag. 405-415

Concetto — Legge di popolazione — Popolazione e offerta di lavoro — Metodi per regolare l'offerta di lavoro: assicurazione mutua, contrattazione collettiva e legislazione operaia — Influenza di questi metodi sulla produzione e sulla distribuzione — Scioperi.

Capitolo VIII. Il salario normale. . . pag. 416-426

Costo di produzione del lavoro — Legge di Ricardo e di Lassalle — Critica — Salario normale conforme all' interesse dei capitalisti — Monopolio nella domanda di lavoro — Salario normale con l'offerta di lavoro organizzata — Salario tipico.

Capitolo IX. Tendenza al pareggiamento e differenza nei salari. . . . . pag. 427-436

Processi con cui si pareggiano i salari — Ostacoli — Cause di differenze permanenti nei salari — Influenza dell'aumento generale dei salari sul valore e sui prezzi.

Capitolo X. Concetto e giustificazione dell' interesse . . . . . pag. 437-449

Caratteri, elementi e forme dell'interesse — Pareggiamento degli interessi nei capitali liberi, negl' investimenti permanenti e tra paese e paese — Ostacoli e differenze — Critiche dei Canonisti e dei Socialisti contro l'interesse.

Capitolo XI. Interesse corrente e normale pag. 449-459

Offerta e domanda di capitali — Interesse corrente — Interesse normale dato dal costo delle accumulazioni o dalla produttività del capitale limite — Progresso economico e ribasso dell' interesse — Freni al ribasso — Conseguenze di esso — Interesse e moneta.

Capitolo XII. L'interesse delle varie specie di prestiti . . . . . pag. 459-471

Varie specie di prestiti — Caratteri dei prestiti commerciali — Valor della moneta e saggio dello sconto — Saggio dello sconto e interesse — L'interesse nei prestiti mobiliari, fondiari ed improduttivi.

Capit. XIII. Origine della rendita fondiaria pag. 471-481

Concetto — La rendita fondiaria nell'industria rurale — Processi con cui si forma — Rendita mineraria — Suoi caratteri speciali — La rendita di posizione specialmente nelle case di città.

Capit. XIV. Rendita e progresso — Critiche pag. 481-493

Influenza del progresso sull' aumento e sulla diminuzione della rendita — Miglioramenti fondiari generali — Posizione speciale dei proprietari di terre — Rendita e redditi di monopolio — Critiche contro la *teoria* e contro il *fatto* della rendita — Espropriazione della terra o della sola rendita.

LIBRARY UNIVERSITY CALIFORNIA

THIS BOOK IS DUE ON THE LAST DATE
STAMPED BELOW

AN INITIAL FINE OF
WILL BE ASSESSED FOR
THIS BOOK ON THE DA
WILL INCR

YB 60893

HB177
.S8

129928